

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 1 • 2010 • ЯНВАРЬ—ФЕВРАЛЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

Мещерякова М.А. Измерение интеллектуального капитала в современной экономике 3

Экономика зарубежных стран

Городничая Е.И. Зарубежный опыт государственного стимулирования формирования кластеров 15

Жиентаев С.М. Продовольственная безопасность Казахстана: аграрно-экономический аспект 27

Пенкин С.А. Зарубежные заимствования российских компаний . . . 36

Тихонова Н.Б. ВТО: либерализация международной торговли и возможности экономического развития. 46

Отраслевая и региональная экономика

Никитушкина И.В., Захаров С.В. Преимущества использования гибридных финансовых инструментов на стадии роста компании. 55

Панферова О.О. Альтернативные подходы к трансфертному ценообразованию 65

Сукнёва С.А. Миграционные процессы в северном регионе 74

Черников А.В., Чернятович Ю.П. Внутрифирменная предпринимательская среда. 85

Трибуна преподавателя

Бузгалин А.В., Колганов А.И. Трудовая теория стоимости: проблемы адекватной трактовки и реактуализации 94

Научная жизнь

Тутов Л.А., Гаврина Е.Г., Манасенко К.А., Поминова И.С. Научные исследования на экономическом факультете в 2009 году 106

CONTENTS

Economic Theory

Mescheryakova M.A. Intellectual Capital: Current Measurement Issues	3
---	---

Economy of Foreign Countries

Gorodnichaya E.I. Foreign Experience of the Government Stimulating of Cluster's Organization	15
Gientaev S.M. Kazakhstan Food Security: Agrarian and Economic Aspect	27
Penkin S.A. Foreign Borrowings of Russian Companies	36
Tikhonova N.B. WTO: International Trade Liberalization and Potential of Economic Development	46

Branch and Regional Economy

Nikitushkina I.V., Zakharov S.V. Advantages of Hybrids at Growth Stage of Life	55
Panferova O.O. Alternative Approach to Transfer Pricing	65
Suknyova S.A. Migration Trends in the Northern Region	74
Chernikov A.V., Chernyatovich Y.P. Intrafirm Enterprise Environment	85

Professor's Tribune

Buzgalin A.V., Kolganov A.I. Labor Theory of Value: Problems of the Adequate Interpretation of Reactualisation	94
--	----

Scientific life

Tutov L.A., Gavrina E.G., Manasenko K.A., Pomino-va I.S. Scientific Researches at Economic Faculty in 2009.	106
---	-----

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

М.А. Мещерякова¹,

мл. науч. сотр. кафедры политической экономики экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ИЗМЕРЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Необходимость оценки и управления нематериальными ресурсами и активами компании не вызывает сомнений ни у исследователей, ни у практиков. Доля интеллектуального капитала (ИК) в общих активах компании очень часто превышает материальные капиталы. В последнее время проблемы оценки ИК становятся все более значимыми, появляются новые методы измерения нематериальных активов, однако, несмотря на это, многие из них не могут быть использованы для большинства компаний.

В данной статье проанализированы все существующие группы методов измерения ИК и входящие в них модели, а также предложены шесть характеристик, которыми должна обладать справедливая модель оценки ИК.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, методы рыночной капитализации, методы подсчета очков, методы прямого измерения, методы дохода на активы.

Necessity to estimate and manage of intellectual capital does not cause doubts neither among researchers, nor among experts. The proportion of the intellectual capital as a share of the total company assets very often exceeds its tangible assets. In present time, despite a considerable quantity of existing methods of intellectual capital valuation, many of them cannot be used for companies, are costly for implementation and maintenance.

In this article author analyses all existing groups of methods of intellectual capital measurement and produces six characteristics which should be included in fair model of intellectual capital estimation.

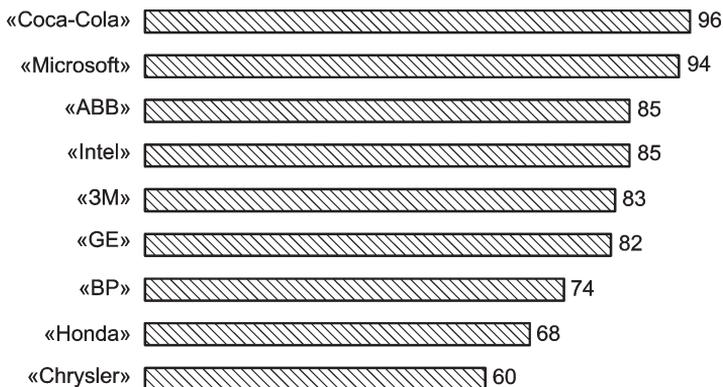
Key words: intellectual capital, market capitalization methods, scorecard methods, direct intellectual capital methods, return on assets methods.

В настоящее время наиболее актуальной проблемой является оценка компании, причем особое место занимает оценка ИК, который составляет значительную долю в общих активах предприятия (рисунок).

Справедливая оценка стоимости бизнеса и его нематериальной составляющей важна для потенциальных инвесторов в сделках

¹ Мещерякова Мария Александровна, тел.: + 7 (916) 916-03-13; e-mail: mariya.mescheryakova@mail.com

слияния и поглощениях, так как существует риск переплаты за поглощаемый бизнес, что может привести к провалу всей операции. Для акционеров и менеджеров компании важно понимать, какие конкретно элементы ИК создают большую стоимость, чтобы именно в этих направлениях развивать дальнейшую операционную деятельность, увеличивать рыночную капитализацию. Менеджмент должен знать стоимость своего бизнеса при обращении к сторонним инвесторам и кредиторам в целях получения дополнительного финансирования.



Доля ИК в общей стоимости компании, конец 2007 г., %

Источник: рассчитано автором на основе данных финансовой отчетности компаний.

Для внешних пользователей (налоговые службы, аудиторские компании) нужен корректный и правильный учет всех активов, которые были созданы в результате работы компании.

Таким образом, справедливая оценка ИК нужна всем группам пользователей. Но стоимость большинства из компонентов ИК не отражается в финансовых отчетах, а из-за недостаточной прозрачности и отсутствия рыночных критериев ИК сложно оценивать².

Отсутствие ясной оценки ИК может быть причиной асимметрии информации и неэффективности на финансовых рынках. Когда оценка ИК включена в рыночную стоимость компании, то качество прогноза развития данной фирмы улучшается, что сокращает асимметрию информации и таким образом риск неблагоприятного выбора.

² Lev B., Zarowing P. The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend them. N.Y., 1998.

Хотя идея определения и оценки ИК и его элементов давно интересует и исследователей-теоретиков, и менеджеров компаний, практическая сторона данного вопроса развивается не так быстро, как научная. Этот факт подтверждается исследованием Б. Ковина и Т. Стиверса (1999), которые изучили 253 американские компании, входящие в список «U.S. Fortune 500» и «Canadian Post 300». Результаты показали, что хотя 63% компаний из выборки считали измерение ИК важным фактором стоимости компании, только 14% действительно измеряли его и всего 10% реально использовали результаты измерений для стратегического развития³.

Несмотря на большое количество существующих методов оценки ИК, многие из них не могут быть использованы для большинства компаний: методы являются достаточно затратными для внедрения и поддержания, так как входящие в них модели сложно перевести в силу их особенностей в денежное измерение.

По мнению автора статьи, модель, которая может быть использована менеджерами и практиками-оценщиками, должна обладать следующими качествами:

- практичностью (возможность измерения ИК в деньгах);
- универсальностью (применимость к различным отраслям, рынкам и типам компаний, а также ко всем рыночным ситуациям — кризисным и обычным);
- подробностью (учет всех компонентов ИК);
- комплексностью (учет всех факторов, влияющих на стоимость ИК, в частности фактора риска потери ИК);
- простотой расчетов (расчет может быть произведен на основе данных финансовой отчетности компании);
- возможностью динамической оценки ИК (в модели должна быть учтена не только текущая стоимость ИК по балансовым и сравнительным методам, но и стоимость будущих выгод от владения ИК).

Теперь рассмотрим существующие модели оценки ИК и выделим их основные достоинства и недостатки. Данный анализ преимуществ и недостатков позволит понять, возможно ли использовать какую-либо модель на практике в настоящее время.

Методы оценки ИК

Все существующие методы оценки ИК можно разделить на четыре группы (табл. 1) и распределить все известные модели по ним.

³ *Covin B., Stivers T. Knowledge Management in Small Canadian and US Firms: Preliminary Review of Business Practices. Kennesaw, 1999.*

Методы оценки интеллектуального капитала

Название группы методов	Английское название группы методов	Суть метода
Методы рыночной капитализации	Market Capitalization Methods	По моделям этой группы ИК представляет собой разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров
Методы подсчета очков	Scorecard Methods	В этой группе с помощью балльной системы оцениваются все компоненты ИК
Методы прямого измерения ИК	Direct Intellectual Capital methods	К этой группе относятся все методы, основанные на денежном измерении отдельных компонентов ИК. После оценки отдельных компонентов выводится интегральная оценка ИК компании
Методы отдачи на активы	Return on Assets methods	Отношение среднего дохода компании до вычета налогов за некоторый период к материальным активам компании сравнивается с аналогичным показателем отрасли в целом. Чтобы вычислить средний дополнительный доход от использования ИК, полученную разность умножают на материальные активы компании. Далее путем прямой капитализации или дисконтирования получаемого денежного потока можно определить стоимость всех интеллектуальных ресурсов компании

Источник: составлено автором на основе классификации *K.E. Sveiby* (2004). URL: <http://www.sveiby.com/articles/index.html> (дата обращения: 12.10.2008).

Методы рыночной капитализации — Market Capitalization Methods (MCM)

Как уже было отмечено, данная группа методов представляет рыночное измерение ИК компании. Превышение рыночной капитализации над ее собственным (акционерным) капиталом и есть ИК компании. Методы MCM основываются на определении рыночной премии (надбавки), которая определяется котировками цен акций компании.

Данные методы объясняют ИК как разницу между балансовой и рыночной стоимостью компании, однако, как показывают международные фондовые рынки, данная разница во многом объясняется не «интеллектуальной» надбавкой, а «спекулятивной». Такая надбавка может меняться в пределах года несколько раз, несмотря на то что ИК компании сохраняется на том же уровне. В условиях финансового кризиса, согласно МСМ-методам, ИК в компаниях информационных и коммуникационных технологий может быть отрицательным или отсутствовать совсем.

Другими словами, часть разницы между балансовой и рыночной стоимостью может быть объяснена как «настроение рынка», поэтому необходимо корректировать ИК по этому фактору.

В настоящее время существуют три модели, которые относятся к данной группе методов. Эти модели практически идентичны и обладают одинаковыми преимуществами и недостатками.

Преимущества и недостатки методов рыночной капитализации обобщены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ методов рыночной капитализации

Преимущества	+ достаточная легкость расчета коэффициентов; + доступность данных по рыночной капитализации и балансовой стоимости активов для публичных компаний на сайтах государственных статистических служб, информационных агентств
Недостатки	– возможность расчета коэффициентов только для публичных компаний (только для тех компаний, акции которых обращаются на фондовом рынке); – невозможность разделить стоимости отдельных элементов ИК фирмы; – сложность сравнения ИК для компаний различных отраслей; – невозможность использования коэффициентов в случаях нестабильности состояния экономики страны (например, в финансовые кризисы, когда стоимость всех акций падает), когда данный показатель отражает «настроение рынка», выраженное, к примеру, мнением аналитиков относительно перспективности компании или различными спекуляциями в виде громких слухов

Источник: составлено автором.

Методы подсчета очков — Scorecard Methods (SC)

С помощью методов подсчета очков идентифицируются различные компоненты ИК, которые генерируются в индикаторы или индексы в виде подсчета условных единиц — баллов/очков. Использование SC-методов не предполагает получение денежной оценки ИК.

Преимущества SC-методов в том, что они применимы на любом уровне организации. Данные методы очень полезны для некоммерческих организаций, внутренних отделов и организаций общественного сектора и для экологических и социальных целей. Их недостатки в том, что индикаторы являются не универсальными и должны быть рассчитаны для каждой организации отдельно. Это делает затруднительным сравнение фирм между собой.

Автором исследования было найдено 18 моделей, которые относятся к группе SC-методов. Идея всех моделей во многом схожа — выделение ключевых областей развития компании, их дальнейшее представление в показателях (денежных и балльных).

Недостатки и преимущества методов подсчета очков даны в табл. 3.

Таблица 3

Анализ методов подсчета очков

Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> + помогают организациям вычленить и оценить элементы, входящие в ИК, однако сложности внедрения и поддержания подобного комплекса оценки затрудняют распространение данной группы методов; + позволяют отследить, какие именно элементы ИК приносят наибольшую пользу деятельности компании
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> – все модели данной группы очень трудоемки, требуют довольно больших временных затрат, комплексной оценки различных уровней управления компанией; – не отслеживают динамику изменения ИК; – трудность перевода качественных характеристик (очков, баллов) в количественные параметры; – субъективность параметров моделей; – не совсем ясны критерии определения «весов», которые придаются тем или иным коэффициентам на одном из этапов оценки. Изменение показателей этих «весов» может значительно влиять на конечный результат

Источник: составлено автором.

Методы прямого измерения ИК — Direct Intellectual Capital methods (DIC)

Эта группа методов включает в себя денежные и неденежные характеристики элементов ИК. Она основана на событиях, поэтому более подходит для соотношения причинно-следственных связей с финансовой метрикой.

В рамках данной группы методов были проанализированы 9 моделей, в которых также можно выделить основные преимущества и недостатки (табл. 4).

Анализ методов прямого измерения

Преимущества	<p>+ обширный опыт использования методики-«прототипа» облегчает расчет модели (DCF);</p> <p>+ модели позволяют оценивать приведенную стоимость будущих денежных потоков, генерируемых ИК, с учетом риска;</p> <p>+ модели достаточно просты для вычислений и довольно универсальны в применении;</p> <p>+ модели дают возможность отслеживать динамику стоимостного изменения ИК</p>
Недостатки	<p>Большинство DIC-методов основываются на моделях, которые строятся на расчетах дисконтированных будущих потоков (DCF-based models), что влечет за собой следующие проблемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на практике оценка будущих денежных потоков, связанных с ИК, затруднена из-за его нематериальной природы, а также из-за исследовательского характера инвестиций. Будущие денежные потоки зависят от способностей конкурентов достичь аналогичных результатов; – очень сложно вычислить и определить чувствительность результата к «экспертным» параметрам (например, ставка дисконтирования); – трудность перевода качественных характеристик в количественные параметры (например, FiMIAM, The Value Explorer, Inclusive Valuation Methodology и т.п.); – субъективность параметров моделей; – часть моделей в силу своего назначения могут применяться для оценки довольно узкого круга компаний (патенты, взвешенные по индексу цитирования); – сложный процесс вычисления и чувствительность результата к «экспертным» параметрам (например, ставка дисконтирования и среднеквадратичное отклонение стоимости инвестиций); – субъективность определения «весов» для различных компонентов ИК (например, FiMIAM)

Источник: составлено автором.

Методы отдачи на активы — Return on Assets methods (ROA)

Недостатком является то, что данная группа методов не содержит информацию о компонентах, входящих в ИК. Она также узко нацелена на денежную составляющую и не применима для глобальных подходов к социально-экономическому и человеческому развитию.

Сведем плюсы и минусы группы ROA-методов в табл. 5.

Анализ методов доходов на активы

Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> + модели просты в вычислениях и довольно универсальны в применении (от компании не требуется котироваться на бирже, нет формальных ограничений по типу отрасли / сектора экономики); + модели дают возможность отслеживать динамику стоимостного изменения ИК; + достаточно высокая универсальность методик позволяет рассчитывать ИК для широкого спектра компаний
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> – модели построены на основе исторической стоимости — от достигнутых финансовых результатов, а не от объема инвестиций, как бывает при определении стоимости физического (материального) капитала; – методы основаны на уже известной величине рыночной стоимости собственного капитала; – нельзя рассчитать стоимость отдельных компонент ИК

Источник: составлено автором.

Из проделанного анализа видно, что у всех групп методов существует один общий недостаток — субъективизм в расчетной оценке и определении ИК.

Методы типа доходов на активы, предлагающие денежные оценки, полезны при слиянии компаний, в ситуациях купли-продажи бизнеса. Они могут использоваться для сравнения компаний в пределах одной отрасли и основываются на установившихся правилах учета, их легко применять на практике и сообщать результаты профессиональным бухгалтерам. Однако главный их недостаток в том, что они не иллюстрируют финансовые выгоды от владения нематериальными активами, которые могут быть на порядок выше текущей балансовой оценки стоимости.

Методы прямого измерения, наоборот, учитывают будущие выгоды владения ИК, однако в чистом виде такой подход приводит к завышенной оценке актива, так как предполагает стопроцентное выполнение в будущем условий, заложенных при расчете модели, и реализуемость рыночных прогнозных сценариев. Также данные методы основаны на субъективной экспертной оценке фактора дисконтирования, который существенно влияет на итоговую оценку стоимости.

Методы рыночной капитализации учитывают все недостатки предыдущих групп и оценивают достаточно точно ожидания инвесторов от владения ИК. Их главный недостаток заключается в узкой применимости, так как они рассчитаны на оценку только публичных компаний.

В начале статьи были выделены несколько характеристик, которыми должна обладать «справедливая модель» оценки ИК.

Ниже приведена табл. 6, в которой сравниваются основные методы оценки ИК на предмет их соответствия «справедливой модели».

Таблица 6

Основные методы оценки ИК на предмет их соответствия «справедливой модели»

Модель	Количественная оценка	Риск от будущего владения ИК	Возможность динамической оценки	Учет всех компонентов ИК	Простота расчетов	Универсальность
Методы рыночной капитализации						
Коэффициент Q Джеймса Тобина	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Метод Стюарта	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Определяемая инвестором рыночная стоимость	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Методы подсчета очков						
Система сбалансированных показателей	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Метод невидимого баланса	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Монитор нематериальных активов	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Навигатор фирмы «Скандия»	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Целостные счета	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
ИК-индекс	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Целостный подход к оценке	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Индекс создания стоимости	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Аудиторский цикл оценки ИК	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА

Модель	Количественная оценка	Риск от будущего владения ИК	Возможность динамической оценки	Учет всех компонентов ИК	Простота расчетов	Универсальность
Руководства Меритум	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Матрица добавленной стоимости	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
ИК-рейтинг	НЕТ	ДА	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Динамическое измерение ИК	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Рекомендации Министерства науки, технологий и инноваций Дании по учету ИК	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Проект «Мэджик»	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Бизнес IQ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Национальный индекс ИК	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ
Методика «Ernst&Young»	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Методы прямого измерения ИК						
Стоимость и финансовый учет человеческого капитала	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Патенты, взвешенные по индексу цитирования	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ	НЕТ
Брокер технологий	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Финансовый учет для будущего	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	ДА
Обобщенный метод оценки	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА

Модель	Количественная оценка	Риск от будущего владения ИК	Возможность динамической оценки	Учет всех компонентов ИК	Простота расчетов	Универсальность
Метод создания общей стоимости	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА
Оценка интеллектуальных активов	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Исследователь стоимости	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	ДА
Финансовый метод оценки НМА	ДА	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	ДА
Методы отдачи на активы						
Коэффициент интеллектуальной добавленной стоимости	ДА	НЕТ	ДА	ДА	ДА	ДА
Расчет гудвилла	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Добавленная экономическая стоимость	ДА	НЕТ	ДА	НЕТ	ДА	ДА
Доход на ИК	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	НЕТ
Модель информационной производительности	ДА	НЕТ	НЕТ	НЕТ	ДА	ДА

Источник: классификация автора.

Как следует из табл. 6, не существует модели, которая удовлетворяла бы всем требованиям, хотя некоторые из них удовлетворяют большинству критериев.

Однако, учитывая понятие ИК и компонентов, которые входят в него, ни одна из приведенных моделей не подходит для использования на практике. Из табл. 6 видно, что только одна модель учитывает риск от будущего владения ИК, хотя данный критерий является основным при оценке стоимости (даже если правильно рассчитать ИК, в один день можно его полностью лишиться в силу

его особой природы). Например, во многих компаниях, работающих в сфере услуг, основу ИК могут составлять непосредственно собственники и работники предприятия, являющиеся ключевыми менеджерами по взаимодействию с крупными клиентами, носители уникального опыта и владеющие незаменимыми бизнес-контактами. Поэтому учитывать такой критерий, как «риск от будущего владения ИК», представляется необходимым условием для создания модели справедливой оценки ИК.

Список литературы

Covin B., Stivers T. Knowledge Management in Small Canadian and US Firms: Preliminary Review of Business Practices. Kennesaw, 1999.

Lev B., Zarowing P. The Boundaries of Financial Reporting and How to Extend them. N.Y., 1998.

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Е.И. Городничая¹,

аспирантка кафедры экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова, гл. специалист-эксперт контрольно-ревизионного отдела Управления валютно-финансового и материально-технического обеспечения Федерального агентства по делам СНГ, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

В статье рассматривается зарубежный опыт государственной политики по стимулированию процессов активного взаимодействия компаний (процессов кластеризации) как один из факторов повышения конкурентоспособности национальной экономики. Проанализированы модели кластеризации таких развитых стран и групп стран, как США, Япония, Евросоюз и др., а также представлен кластерный подход в стремительно развивающейся Индии. Выявлены основные преимущества и слабые стороны каждой из моделей, определены условия успешного создания и развития кластеров в стране.

Ключевые слова: кластер, национальные модели кластеризации, государственная политика, точки экономического роста.

The article provides foreign experience of the government policy of stimulating active processes of companies' coordination (the processes of clustering) concerned as a key determinant of economy competitiveness. Analyzing clustering models of the developed countries like the USA, Japan, Euro zone and the model of developing India, the author determines advantages and weak points of each models, identifies essential conditions of successful cluster functioning.

Key words: cluster, national clustering models, government policy, points of economic growth.

Во многих странах, где государственная политика стимулирования предпринимательства направлена на достижение социально-экономического роста, происходит процесс активного взаимодействия компаний. Причем в различных странах обнаруживается общая закономерность, проявляющаяся в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, группирующихся вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственных, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий.

¹ *Городничая Елена Игоревна*, тел.: +7 (495) 697-03-72; e-mail: gorod@rambler.ru

Этот феномен был подробно изучен М. Портером² при исследовании условий развития и деятельности 100 наиболее конкурентоспособных группировок предприятий, расположенных в различных странах мира. Такие структуры формируются в результате того, что одна или несколько крупных фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяют свое влияние и деловые связи на ближайшее окружение, создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей. Далее действует эффект синергии, который и является сутью кластерного взаимодействия. Новые внутрикластерные отношения стимулируют инновационную деятельность, способствуют свободному обмену информацией, формируя дополнительные конкурентные преимущества.

В целом различаются три основных вида кластеров:

— региональные кластеры (как правило, образованные на основе научных учреждений);

— кластеры с вертикальными производственными связями, образованные вокруг крупных компаний или сети основных предприятий, охватывающие процессы производства, поставки и сбыта;

— отраслевые кластеры.

В рамках государства кластеры играют роль точек роста внутреннего рынка и обеспечивают продвижение производимых ими товаров и услуг на международные рынки. Наличие кластеров позволяет национальным отраслям развивать и поддерживать свое конкурентное преимущество, не уступая даже технически более развитым странам. Все фирмы из кластера инвестируют средства в специализированные исследования, развитие родственных технологий и инфраструктуры, информацию и человеческие ресурсы. Являясь точками экономического роста, кластеры становятся объектом крупных капиталовложений, на которых сосредоточено пристальное внимание правительства и местных администраций. Подобная производственная структура всегда более выгодна, чем отраслевая, так как внутрифирменные связи в ней более тесные. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие у одной из фирм инновационного ядра, стимулирующего производство новых видов продуктов и услуг. Преимуществом кластера также является одновременное производство нескольких видов продукции. При группировке фирм появляется возможность оптимизации производственно-технологических процессов и минимизации внепроизводственных издержек на различных предприятиях. Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния и специализации, обеспечива-

² The Institute for Strategy and Competitiveness. International Cluster Competitiveness Project. URL: <http://www.isc.hbs.edu/> (дата обращения: 20.09.2009).

ющей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Однако тесное сотрудничество членов кластера несет в себе определенную опасность утраты самостоятельности и способности к активному поведению на рынке, что приводит к замедлению темпов освоения новых товаров, технологий и услуг. Во избежание этого используются кластерные стратегии, которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою конкурентоспособность на мировом рынке. При этом усилия концентрируются на поддержке существующих кластеров и создании сетей компаний, ранее не контактировавших между собой.

В США кластерный подход положен в основу стратегии развития региональных экономик³. Такие штаты, как Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Северная Каролина, Огайо, Орегон и Вашингтон, приняли ряд соответствующих программ развития регионов и стали лидерами в создании кластеров. В штатах существуют комиссии по инициированию создания кластеров на основе аналитических заключений и рекомендаций, выполняемых федеральными лабораториями, научными центрами и университетами. Комиссии определяют участников будущих кластеров, помогают им преодолевать возникающие организационные и финансовые трудности, а также способствуют укреплению и развитию уже действующих кластеров. Обычно для этих целей первоначальный капитал выделяется администрациями штатов, а затем привлекаются средства частных компаний. Поскольку единой модели не существует, для определения необходимой и целесообразной структуры формирующегося кластера в США ведутся обширные и глубокие исследования в этой области. Сотни городов и территорий разработали свои кластерные стратегии. Характерным для американских кластеров является то, что их деятельность основана на принципах партнерства и ориентирована на коммерциализацию НИОКР. Задача формирования и укрепления региональных инновационных кластеров в США была поставлена в число важнейших национальных приоритетов. При этом особое внимание уделяется определению и поддержке тех инноваций, которые обеспечивают долговременное развитие.

Государство через федеральную контрактную систему предоставляет корпорациям-подрядчикам (исполнителям программ НИОКР) следующие права⁴: безвозмездное использование промышленного оборудования и научных лабораторий государства; льготы при

³ The Official Business Link to the U.S. Government. URL: <http://www.business.gov/> (дата обращения: 25.10.2009).

⁴ См.: Емельянов С. Стратегия развития науки и технологии в США в XXI веке // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 1.

приобретении сырья и материалов от государственных ведомств и из государственных фондов (в том числе при приобретении уникальных материалов за рубежом); налоговые льготы (например, право списания затрат на НИОКР); досрочную амортизацию основных фондов; безвозмездную аренду государственной земельной собственности; субсидирование собственных разработок компаний; профессиональную переподготовку кадров и трансформацию производства при переходе на новый научно-технический или военно-технический заказ с оплатой всех затрат, связанных с подобной структурной перестройкой производства или передислокацией предприятий, научных центров в другие районы США и пр. Все эти расходы списываются на общую сумму государственного заказа, выполняемого данной фирмой или университетом, как «допустимые по закону» или «согласованные по контракту».

Наиболее известным примером кластера в США является Силиконовая долина, успешно пережившая не один кризис в сфере высоких технологий. Феномен Силиконовой долины объясняют наличием уникальной инфраструктуры, особой культуры бизнеса: концентрацией образовательных и научно-исследовательских учреждений, развитым рынком венчурного капитала, отработанной законодательной базой, обширной информационно-консультационной системой.

Высокая конкуренция и относительная простота процедуры банкротства приводят к тому, что многие компании быстро выходят из игры. Другие же могут опираться на работающий в Силиконовой долине эффективный механизм привлечения финансовых ресурсов: от венчурного капитала к дополнительной эмиссии акций до привлечения стратегического инвестора.

Присутствие большого числа взаимосвязанных фирм, появление новых и исчезновение существующих предприятий, постоянный обмен информацией приводят к возникновению гибкой системы, «сетевой экономики», способной противостоять внешним воздействиям.

Одним из примеров процесса создания кластеров может служить опыт экономики Японии, первоначально основанный на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между рядом крупных и сетью средних и малых предприятий. Типичный японский кластер состоит из одного крупного головного предприятия, пользующегося услугами субподрядных фирм, расположенных обычно в географической близости к нему. Вместо вертикальной интеграции самостоятельные субподрядчики связаны с головным предприятием долгосрочными договорами. Аналогичным образом установлены связи поставщиков первого и последующих уровней. Например, автопромышленный кластер компании «Тойота» имеет

многоступенчатую сеть из ограниченного количества прямых поставщиков и более 30 тыс. субподрядных малых и средних предприятий. Субподрядчики всех звеньев образуют своего рода клуб с высокими рыночными барьерами для новичков и иностранных конкурентов. Это в значительной мере исключает потенциальную конкуренцию, свойственную свободному рынку, однако ценовые соображения при закупке компонентов способствуют оптимизации производства.

В Японии еще в 1983 г. была принята концепция развития технополисов. Последующий опыт показал, что темпы экономического роста подобных структур значительно превышают средние показатели по стране. Сначала было создано более 100 технопарков, обеспечивших образование исследовательских комплексов, которые способствовали быстрому развитию деловых и научно-технических связей. Технопарки становились центрами взаимодействия образования и науки с промышленностью при активной государственной поддержке на различных уровнях власти и являлись основой создания будущих кластеров. В 1998 г. были организованы региональные центры консолидации усилий промышленности, университетов и правительства, направленных на поиск наиболее привлекательных проектов высокой социально-экономической значимости для развития регионов или отдельных территорий. Эти центры занимались также вопросами координации и развития совместных исследований для производства конкурентоспособной продукции, осуществляли техническое консультирование, занимались обучением и повышением квалификации предпринимателей и специалистов. Кроме того, большое внимание уделялось организации деловых встреч всех заинтересованных сторон для создания различных объединений и кластеров, одновременно решались вопросы трансферта технологий с соблюдением патентных, лицензионных и авторских прав.

Эти меры были вписаны в комплексную программу повышения конкурентоспособности промышленности Японии на мировых рынках, содержащую ряд важнейших стратегических направлений⁵:

1) создание новых широкомасштабных рынков для XXI века (энергетики и охраны окружающей среды; средств, систем широкополосной коммуникации и ИТ; медицины, здравоохранения и биотехнологий; нанотехнологии и технологии производства новых материалов), формирование Восточноазиатской зоны свободного предпринимательства;

⁵ The Ministry of the Economy, Trade and Industry (METI). URL: <http://www.meti.go.jp/english/other/METIintroduction/c10130ej.html/> (дата обращения: 10.09.2009).

2) всемерное развитие технологических инноваций (разработка среднесрочных планов для проникновения на приоритетные рынки; реализация новых программ финансирования и облегчение налогообложения НИОКР; усиление защиты прав интеллектуальной собственности; расширение маневренности академических структур и университетов; содействие созданию новых малых и средних предприятий и компаний, ориентированных на инновационную деятельность);

3) ускорение корпоративной реструктуризации;

4) увеличение мобильности трудовых ресурсов и занятости в сфере услуг;

5) привлечение иностранных инвестиций и талантливых специалистов из других стран;

6) повышение устойчивости малого бизнеса и развитие систем экономической безопасности предпринимательства.

Таким образом, различие между японской и американской моделями формирования кластеров заключается в первую очередь в роли государства. Японское правительство определяет приоритетные направления развития экономики и стимулирует развитие инновационного бизнеса в этих направлениях. Американский подход ориентирован на создание общей экономической среды, в которой развитие инноваций является необходимым условием выживания фирм. Выбор же направлений инновационной деятельности осуществляется самими фирмами на основе их собственного анализа рынка.

Преимуществом японского подхода является концентрация ресурсов на отдельных ключевых направлениях. Если эти направления выбраны правильно, это приводит к более быстрому экономическому росту. Однако в силу высоких темпов научно-технического развития приоритетные направления могут существенно измениться в течение короткого промежутка времени. Жесткие программы в этих случаях теряют свою эффективность, как это и случилось с японской программой.

Американский подход, напротив, в значительной мере расплывает ресурсы по широкому спектру направлений, что является в краткосрочной перспективе малоэффективным. Но именно эта множественность направлений позволяет быстро реагировать на происходящие изменения приоритетов развития.

Западноевропейские страны «синтезируют» представленные подходы.

Например, в Германии и Великобритании действуют программы создания биотехнологических кластеров на базе регионального размещения фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами, специализирующимися в сфере морских

промыслов. В Финляндии развит лесопромышленный кластер, благодаря чему страна с 0,5% мировых запасов древесины обеспечивает 10% мирового экспорта продуктов лесопереработки, в том числе 25% в виде качественной бумаги.

Важным фактором является государственная политика стимулирования развития связей между исследовательскими институтами и промышленным сектором путем упрощения административного регулирования инновационных программ. Например, программа, выполняемая Австрийским институтом экономических исследований совместно с Национальным исследовательским центром, направлена на сбор и обработку необходимой информации с последующей выработкой рекомендаций по созданию кластеров, основанных на технологических новшествах. Программа включает в себя следующие модули: национальная система стимулирования инноваций, рост производительности, увеличение занятости, регулирование технологической политики, консультирование.

Одним из примеров реализации политики эффективного развития на основе кластерной модели может служить подъем автомобилестроения в Австрии. Уже в 2000 г. в двух автопромышленных кластерах в землях Штирия и Верхняя Австрия было занято около 30 тыс. работающих, которые произвели продукции на 8,1 млрд долл. США, или более 10% всего объема промышленного производства страны⁶. В автомобильный кластер Штирии входят 110 фирм и более 200 партнерских компаний. Кластер охватывает все ключевые производственные процессы (от добычи сырья до переработки отходов производства, включая логистику и программное обеспечение). Выпускаемая продукция поставляется в 40 автомобильных компаний, функционирующих в разных странах, при этом в регионе ежегодно собирается 150 тыс. автомобилей. Таким образом, Штирия превратилась в центр международного автомобилестроения с разветвленной сетью субпоставщиков. Другим примером является земля Верхняя Австрия, где в 1999 г. 307 фирм решили объединиться в кластер. Лидером стала компания «ТМГ», которая разрабатывает общую стратегию и техническую политику развития. Особое внимание в кластере уделялось обучению персонала, развитию кооперационных программ, созданию системы взаимодействия партнеров, обеспечению маркетинговых исследований и передаче технологий. В 2000 г. в этот кластер вошли компании по производству дизелей. К концу 2001 г. в нем сплотилась высокотехнологичная индустриальная группа из 350 субпоставщиков, что составило около 95% промышленных фирм в регионе с общим числом работающих свыше 80 тыс. человек и объемом продаж более 15 млрд долл. США.

⁶ По материалам Московского центра развития предпринимательства.

Следует отметить, что автомобильная индустрия, соединяя в своей продукции множество производителей и доводя их до конечного потребителя, оказывает мощное мультипликативное воздействие на экономику. Поэтому в регионах, где складывается высокая концентрация автомобильных и смежных производств, возникают предпосылки для формирования кластеров. Если до недавнего времени промышленные территориально-производственные объединения были феноменом наиболее развитых экономик, то в последние годы наблюдается зарождение автомобильных кластеров в развивающихся странах (Восточная Европа, Китай).

Еще одним примером образования кластера является Венский деловой центр, который консолидировал ряд исследовательских институтов и промышленных концернов вокруг университета с мощной научной базой по биотехнологиям. Сегодня в этом кластере работает 51 тыс. человек, с ним сотрудничают 700 ученых, обучаются студенты и повышают свою квалификацию специалисты из 40 стран, кроме того, установлены деловые связи со многими биоцентрами в различных странах мира. Другими важными направлениями развития высоких технологий в Австрии являются информатика, работы по проблемам искусственного интеллекта. Активными участниками научных исследований по этой тематике стали университеты в городах Линц, Грац, Зальцбург и Инсбрук, которые объединяют научно-исследовательские институты, инновационные центры и технологически ориентированные предприятия и технопарки. Так, в технологический парк «Хагенберг» (земля Нижняя Австрия) входит 30 малых информационно-технологических компаний, где трудятся 250 исследователей, составляющих его инновационное ядро. В другом технологическом центре «Techno-Z» объединено 80 инновационных компаний, где вместе с производственными предприятиями работает ряд университетов и Колледж телекоммуникационных технологий. По экспертной оценке Австрийского института деловых исследований (WIFO)⁷, в секторе информационных технологий Австрии в ближайшей перспективе будет ежегодно создаваться 3—5 тыс. новых рабочих мест, а темпы прироста ВВП будут в 2 раза выше, чем в других секторах экономики.

На уровне ЕС важную роль играют так называемые «инновационные сети», например Европейская сеть деловых инновационных центров (The European Business & Innovation Centers Network — EBN⁸). EBN была основана в 1984 г. по инициативе Европейской комиссии как некоммерческая организация и ныне объединяет 160 деловых инновационных центров (Business & Innovation Cen-

⁷ URL: <http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?&language=2> (дата обращения: 15.08.2009).

⁸ URL: <http://www.ebn.be/> (дата обращения: 20.09.2009).

ters — V.I.C.s.) и 70 ассоциированных членов. В рамках EBN активно взаимодействуют инкубаторы, технопарки, инновационные и технологические центры, исследовательские институты, информационные системы (Euro Info Centres — EIC), центры трансферта технологий (Innovation Relay Centres — IRC) и другие организации.

Инновационные кластеры, характерные для промышленно развитых стран, появились и во многих развивающихся странах. Ярким примером может служить Индия, где за последние десятилетия наметился значительный прогресс в развитии таких наукоемких видов деятельности, как программирование, информационные и коммуникационные технологии, фармацевтическая и электронная промышленность.

Для ускоренного развития страны в условиях нарастающей глобализации рынков с апреля 2000 г. начала реализовываться стратегия в экспортно-импортной политике, заключающаяся в образовании специальных экономических зон (СЭЗ). Основной целью создания СЭЗ является обеспечение условий для беспрепятственного расширения производства конкурентоспособной экспортной продукции, способствующей ускоренному притоку валюты в страну. В СЭЗ могут входить предприятия любых видов деятельности с ориентацией на привлечение валютной прибыли. Важнейшими стимулирующими факторами развития предпринимательства в СЭЗ являются:

- отсутствие лицензий на импорт средств производства, комплектующих изделий, запчастей, материалов;
- беспошлинное приобретение средств производства, сырья, расходных материалов на внутреннем рынке;
- разрешение всех видов деятельности и предоставление полной свободы для заключения субконтрактов, в том числе на часть производства, размещенного за границей, с освобождением от таможенных проверок экспорта и импорта;
- разрешение продажи экспортной продукции на внутреннем рынке при условии полной уплаты таможенных пошлин, разрешение реэкспорта импортированных товаров;
- предоставление ссуд для реализации и репатриации доходов от экспорта в течение 12 мес., гарантия сохранения ссуд и валютных средств на счетах уполномоченных банков;
- предоставление ссуд на развитие социальной сферы в пределах СЭЗ; первоочередное развитие систем связи и энергоснабжения, транспортной инфраструктуры, средств коммунального обслуживания и др.

Особых успехов Индия добилась в развитии информационных технологий. Этому способствовали как отмена режима лицензирования, так и создание специализированных научных центров

и программы подготовки высококвалифицированных специалистов. Ведущую роль сыграло принятие государственных декретов о компьютеризации страны в 1983 и в 1986 гг. и о развитии услуг в сфере программирования, которые обозначили национальные приоритеты в экспорте программного продукта и в совершенствовании системы подготовки соответствующих специалистов и научных кадров. В 1998 г. была создана Национальная комиссия по изучению перспектив развития информационных технологий и программирования. Затем была учреждена организация «Технологические парки программных продуктов Индии», содействующая созданию национальной системы технопарков для развития экспортных возможностей страны. В таких технопарках, промышленных зонах и научных центрах все предприятия ориентированы только на выпуск экспортной продукции. Созданные технопарки сотрудничают с правительством и местной властью для обеспечения успешной работы новых инновационных предприятий. При этом сформирован ряд подходов к упрощению и оптимизации процедур в оформлении авторских прав при передаче новых разработок в производство или зарубежным партнерам. Таким образом, обеспечивается информационный обмен в сложной инфраструктуре исследовательских, инновационных и производственных предприятий. За 10 лет было создано 15 научно-технических центров, объединяющих в одном лице все необходимые услуги для беспрепятственной и быстрой организации экспорта программных продуктов и информационных технологий.

Ярким примером центра научно-технического прогресса в Индии является город Бангалор и прилегающие территории, где тесно переплетены связи между малыми и средними предприятиями, исследовательскими институтами и высокотехнологичными отраслями электроники, телекоммуникаций, машиностроения. Решением индийского правительства в течение последних 30 лет реализуется национальная программа научно-технического развития, в рамках которой Бангалор превращен в центр интенсивных технологий. Благодаря государственным инвестициям, направляемым в институты и на предприятия этого города, удалось организовать устойчивый процесс технических инноваций во многих секторах промышленности. Крупные предприятия госсектора действуют как ускорители технического прогресса, обеспечивая генерацию идей и внедрение новых технологий при одновременной подготовке необходимых научных и производственных кадров. Во взаимодействии крупных, средних и малых предприятий главенствующее место занимает система субконтрактных отношений, послужившая основой создания консорциумов. Так, компании по производству станков создали консорциум с определенной специализацией фирм-участниц по типам выпускаемых станков и по их продаже в

других регионах. Развитая система маркетинга этого консорциума оперативно передает запросы клиентов производителям.

Кластерные структуры, объединяющие большое количество малых предприятий, получили в Индии самое широкое распространение⁹. Группировке ремесленнических, малых предприятий в кластеры способствовали чрезвычайно высокая плотность населения и правительственные программы развития малого предпринимательства в части финансирования, технической помощи, предоставления сырья, создания инфраструктуры поддержки и др. По данным Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), в Индии действуют свыше 2 тыс. кластеров, объединяющих промышленные предприятия, ремесленнические предприятия в сельской местности. Установлено, что кластеры поставляют свыше 60% экспортной продукции страны, а некоторые крупные кластеры производят до 90% отдельных видов продукции, выпускаемой в стране. К ним можно отнести кластер по производству трикотажных изделий в г. Лудхиана, кластеры в г. Сурат и Мумбаи по производству ювелирных изделий и украшений из жемчуга, кластеры в г. Ченнай, Агра и Калькутта по производству кожаных изделия и одежды.

По сведениям Организации по развитию малых промышленных предприятий (Small Industry Development Organization — SIDO)¹⁰ и данным Индийского национального центра научной документации (Indian National Scientific Documentation Centre — INSDOC)¹¹, в 14 крупных городах страны действуют 80 самых больших кластеров, объединяющих 22 559 малых промышленных предприятий. В их число входят 6900 экспортно ориентированных предприятий. Количество малых предприятий, действующих в составе различных кластеров, колеблется от 40—50 до 1700 (как, например, в кластере по производству технического оборудования в г. Дели).

Рассмотренный опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных предприятий различных типов. Научно-технический прогресс поддерживается сегодня не разрозненными предприятиями, а их объединениями, группами, кластерами и сетями с горизонтальными, вертикальными и региональными связями. Вслед за США и Японией, странами ЕС многие развивающиеся страны пришли к идее объединения ресурсов на основе выработки общей научной политики, в которой важная роль отводится развитию инновационных кластеров.

⁹ Narain S. Business Linkages between SMEs and TNCs: The Case of India. UNCTAD, 2005.

¹⁰ URL: <http://www.laghu-udyog.com/> (дата обращения: 21.11.2009).

¹¹ URL: <http://www.laghu-udyog.com/clusters/insdoc.html> (дата обращения: 21.11.2009).

Зарубежный опыт показывает, что успешное функционирование кластерного инновационного бизнеса возможно лишь при наличии и взаимодействии ряда факторов, формирующих инновационную среду и благоприятный инвестиционный климат. Многие попытки создания инновационной инфраструктуры путем разработки и реализации специальных государственных программ, предполагающих привлечение значительных бюджетных средств, далеко не всегда заканчивались успехом. Это объясняется тем, что государственные ресурсы, как бы велики они ни были, по сути, весьма ограничены. В этой ситуации, как правило, удается оказать стимулирующее воздействие лишь на некоторые факторы инновационной среды (например, создание условий для привлечения финансовых ресурсов или развитие научно-исследовательской базы и т.д.), в то время как конечный результат достигается за счет взаимодействия всех факторов. Полноценная же инновационная структура может быть сформирована лишь при участии в этих процессах всех заинтересованных сторон: государства, промышленных предприятий, научных и финансовых организаций, различных инновационных предприятий, иностранных инвесторов.

Список литературы

Емельянов С. Стратегия развития науки и технологии в США в XXI веке // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 1.

Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник. М., 2005.

EUROPA — Gateway to the European Union. URL: http://europa.eu.int/index_en.htm

European Information Technology Observatory. URL: <http://www.eito.com/Innovative Clusters>. OECD, 2001.

Narain S. Business Linkages between SMEs and TNCs: The Case of India. UNCTAD, 2005.

Small Industry Development Organization — SIDO. URL: <http://www.laghu-udyog.com/>

The Austrian Institute for Economic Research (WIFO). URL: <http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?&language=2>

The European Business & Innovation Centers Network — EBN. URL: <http://www.ebn.be/content/default.asp?PageID=1&MenuGroup=1&MenuNum=1>

The Institute for Strategy and Competitiveness. International Cluster Competitiveness Project. URL: <http://www.isc.hbs.edu/>

The Ministry of the Economy, Trade and Industry (METI). URL: <http://www.meti.go.jp/english/other/METIIntroduction/c10130ej.html/>

The Official Business Link to the U.S. Government. URL: <http://www.business.gov/>

С.М. Жиентаев¹,

докт. экон. наук, зав. кафедрой экономической теории Костанайского государственного университета имени Ахмета Байтурсынова

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА: АГРАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассматривается вопрос о продовольственной безопасности Казахстана. Анализ современного состояния экономики Казахстана и мира в целом позволяет сделать вывод, что обеспечение продовольственной безопасности за счет развития агропромышленного комплекса должно стать приоритетом государственной политики страны. Кроме того, в работе довольно подробно представлены факторы продовольственной безопасности, которые должны учитываться при построении стратегии развития.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, государственная политика, агропромышленный комплекс.

The article presents the problem of Kazakhstan food security. Analyzing the actual world economic state and features of Kazakhstan economy, the author concludes that the provision of food security by developing agricultural sector should become the key priority of the government policy. Besides, the article offers a great number of food security factors that should be taken into account by policy makers.

Key words: food security, food security, agricultural sector.

В условиях усиливающегося мирового финансового кризиса вопрос о продовольственной безопасности любой страны является актуальным. Президент Казахстана Н. Назарбаев в своем выступлении вполне логично подчеркнул, что «в последние годы реализованы дополнительные меры по развитию агропромышленного комплекса (АПК) для обеспечения продовольственной безопасности Казахстана. В целом в 2008 г. за счет бюджета и институтов развития для АПК выделено свыше 127 млрд тенге (более 1 млрд долл. США). Эти средства пойдут на производство тех продуктов, которых нам не хватает — овощей, фруктов, молочных продуктов, мяса. Во всех регионах созданы стабилизационные фонды зерна и социально значимых видов продукции. Создаются новые производства, в том числе и по переработки сельхозпродукции»².

В экономической литературе понятие продовольственной безопасности трактуется с различных позиций: с точки зрения нацио-

¹ Жиентаев Сансызбай Мухаметгалиевич, тел.: +7 (7142) 55-85-21.

² Назарбаев Н.А. II сессия парламента РК. Астана, 2008. С. 16.

нальных, государственных, личностных интересов; устойчивости национальной экономики, экономического развития, социально-экономической системы, АПК; независимости экономики АПК от внешних рынков³.

Обеспеченная продовольственными ресурсами и гарантиями способность государства удовлетворять потребности населения страны в целом и каждого гражданина в отдельности продуктами питания и питьевой водой независимо от внешних и внутренних условий и угроз представляет собой продовольственную безопасность страны. При этом объем, качество и ассортимент должны быть достаточны для физического и социального развития личности, сохранения здоровья и расширенного воспроизводства народонаселения. По нормам ВОЗ, человек должен потреблять 959,7 кг продуктов в год, включая питьевую воду. По этим нормам казахстанцы могут чувствовать себя в безопасности — «чистый» голод республике не грозит. Однако проблемы есть. Официально в государственной продовольственной корзине значится 43 наименования продуктов. Этот ассортимент определяется как минимальный, но доступность его для населения с каждым месяцем снижается, так как цены постоянно растут.

По расчетам Института питания Казахстана, на каждого казахстанца полагается 200 г хлеба в день при условии, что он потребляет продукты оставшихся 42 позиций⁴.

Из таблицы видно, что за счет собственного производства обеспечиваются лишь базовые потребности населения в пищевых продуктах. Если к этим видам продуктов питания добавить еще 33 наименования из продовольственной корзины, то ситуация резко меняется, а показатель продовольственной зависимости Казахстана достигает 25%⁵.

Казахстан является аграрно-индустриальной страной. Конкурировать с экономически развитыми странами в сфере производства высокотехнологичных продуктов ему очень сложно. Однако использовать свой аграрный потенциал в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции вполне реально.

Сегодня Казахстан вошел в число первых семи стран мира, экспортирующих зерно пшеницы и муку. Эта ниша на международном рынке является важной, так как «производство продуктов питания является самым первым условием жизни непосредственных

³ Analitic. 2008. № 2. С. 97.

⁴ Если в казахстанской продовольственной корзине упор делается на калории, то в европейской предпочтение отдается витаминам. По нашему представлению, с учетом особенностей резко континентального климата, предпочтительнее калорийное питание. Оптимальный уровень калорийности составляет 2956 калорий в сут.

⁵ Казахстан-Спектр. 2008. № 3. С. 54.

**Потребление основных видов продовольствия на душу населения
в Республике Казахстан (кг/год)**

Виды продуктов питания	1990 г.	1995 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Норма потребления на душу населения
Мясо и мясoproдукты	73	52	45	44	44	44	45	41	40	40	45	53	65,8	82
Молоко и молочные продукты	311	229	206	211	235	235	232	201	190	189	200	201	267,6	405
Яйца, шт.	225	97	79	90	102	109	113	119	106	108	105	106	108	292
Рыба и морепродукты	10,3	4,8	3,6	3,0	3,5	8,1	8,6	8,4	7,9	7,9	7,9	8,3	8,4	18,2
Сахар	8,0	8,5	8,1	20,3	21,0	26,4	21,7	20,3	16,6	16,4	16,7	18,1	20,9	37
Масло растительное	11,2	7,6	6,8	7,2	8,9	13,8	12,6	12,0	9,6	9,7	9,9	10,2	12	9
Картофель	86	70	60	60	66	66	65	56	49	47	49	56	63	97
Овощи и бахчевые	76	56	70	76	80	95	81	79	71	7,1	75	89	91	146
Фрукты и ягоды	23	11	7	9	15	23	21	33	35	36	36	39	40	113
Хлеб и хлебoproдукты	148	1,85	103	101	105	120	120	122	116	114	116	120	121	110

Источник: данные Агентства РК по статистике.

производителей и всякого производства вообще»⁶. В этом смысле республика располагает всем необходимым для укрепления своих позиций на международном рынке, где востребована экологически чистая казахстанская сельскохозяйственная продукция (тем более что по прогнозам Комиссии ООН по продовольствию и сельскому хозяйству (ФАО) в ближайшие 3 года производство зерновых культур будет сокращаться из-за неблагоприятных природно-климатических условий и уменьшения посевных площадей). Несмотря на то что мировые запасы зерновых в 2008 г. составили 496 млн т, потребность в них будет сохраняться постоянно. Этому будут способствовать два важнейших фактора: рост потребления зерна в развивающихся странах в связи с постоянно растущим населением и увеличение переработки зерна в технических целях. Казахстан в состоянии ввести в оборот еще около 6 млн га посевных площадей⁷.

На протяжении 250 лет Казахстан входил в состав Российской империи, позже — Советского Союза. Естественно, развитие его аграрного сектора было напрямую связано с процессами, происходившими в Центре. Население вело в основном патриархальное хозяйство. На российский товарный рынок поставлялись главным образом сельскохозяйственные животные и животное сырье (шкуры, шерсть и т.п.). Большую специфику имел начавшийся во второй половине XVIII в. процесс перехода к рынку. Он сопровождался подрывом патриархального землевладения, переходом к смешанной многоукладной экономике, базирующейся на взаимодействии 4 основных укладов: государственного, общинного, крупного частного, семейно-трудового (мелкотоварного). При этом особые надежды П. Столыпин возлагал на развитие последнего⁸.

Решения о сохранении продовольственной безопасности Советского Союза исходили из Центра и носили ярко выраженный административно-командный характер. В Казахстане в конце 20-х — начале 30-х гг. прошлого столетия была проведена коллективизация сельского хозяйства, а в 1950-е гг. — широкомасштабная кампания по подъему целинных и залежных земель, что в последующем увеличило производство зерновых культур в 10 раз⁹.

Проблема обеспечения продовольствием населения остро стояла и в период «развитого социализма». В мае 1982 г. была принята Продовольственная программа СССР. Однако она не была реализована по причине низкой эффективности сельскохозяйственного производства, отсутствия мотивации к трудовой деятельности у сельского труженика.

⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. Ч. 2. С. 203.

⁷ Агентство Республики Казахстан по статистике, 2008 г.

⁸ Нева. 1991. № 6. С. 191.

⁹ Агентство Республики Казахстан по статистике, 2005 г.

Распад Советского Союза, обретение Казахстаном независимости сделали актуальной проблему продовольственной безопасности республики.

По критериям, выработанным указанной Комиссией ООН, страна сохраняет продовольственную безопасность в том случае, если на внутреннем рынке 85% продовольственных товаров, потребляемых населением, производится в данной стране. В Казахстане данная ситуация критическая. Поэтому не случайно правительство принимает все необходимые меры для реализации инвестиционных проектов, направленных на укрепление материально-технической базы сельскохозяйственного производства и на увеличение его продукции.

После обретения независимости весьма популярным в Казахстане был лозунг: «фермер накормит страну». Усиленно стал проводиться процесс приватизации земель сельскохозяйственного назначения. Крупные сельскохозяйственные формирования стали распадаться. Вновь созданные фермерские хозяйства, не имея достаточной материально-технической базы, финансовых ресурсов для приобретения новой сельскохозяйственной техники, не могли соблюсти современные агротехнологические приемы в земледелии, что незамедлительно привело к снижению урожайности полей, сокращению объемов сельскохозяйственного производства. Анализ данных показывает, что, несмотря на рост количества фермерских хозяйств в республике до 193 418 в 2006 г., доля сельского хозяйства в объеме ВВП за последние 5 лет снизилась на 3,2% и достигла 5,5%¹⁰. Животноводство без поддержки государственных инвестиций оказалось в глубоко кризисном состоянии.

Вместе с тем на начальном этапе развития переходных процессов определяющей была точка зрения о свободном развитии рыночных отношений. Считалось, что сельское хозяйство как отрасль народного хозяйства в наибольшей степени приспособлено к рынку совершенной конкуренции и может обойтись без системы государственного регулирования. Но практика хозяйствования быстро показала несостоятельность такого подхода. Теперь в Казахстане четко сформировалось понимание того, что становление и функционирование рыночных отношений, как и обеспечение продовольственной безопасности, без государственного вмешательства и регулирования невозможны.

Анализируя экономическую теорию переходного периода и вмешательства государства в экономику, профессор А. Ноув отмечает: «Должно ли правительство придерживаться определенной политики и стратегии, предпринимать меры по стимулированию инвестиций

¹⁰ Казахстан-Спектр. 2008. № 3. С. 153.

и технического прогресса? Здесь Япония, Южная Корея, Тайвань могут служить примерами позитивной стратегии правительства, включая селективные протекционистские меры, льготные кредиты и т.п.

Полезно обратить внимание наших “восточных” коллег на роль правительства в послевоенном восстановлении Западной Европы, например в реализации плана А. Маршалла. Тогда экономика этих стран не была оставлена на произвол рыночных сил.

В посткоммунистических странах, к которым относится и Казахстан, пока очень мало источников частного финансирования и не развит рынок капитала, и если государство уйдет из инвестиционной сферы, уровень инвестиций упадет ниже восстановительного, а чистые инвестиции станут отрицательными»¹¹.

Обеспечение продовольственной безопасности страны является общегосударственной национальной задачей и усиливается воздействием двух групп факторов.

К первой группе факторов относятся:

а) низкая конкурентоспособность аграрного сектора как отрасли народного хозяйства, что затрудняет формирование рыночных отношений в нем;

б) зависимость сельского хозяйства от природно-климатических условий, особенно в зоне рискованного земледелия Казахстана, что обуславливает необходимость образования и развития страховых фондов, регулируемых государством;

в) неустойчивость цен на сельскохозяйственную продукцию, систематические их колебания, связанные не столько с погодно-климатическими условиями, сколько с продолжительностью производственного цикла, а также с конъюнктурой рынка и сезонным характером конечной продукции сельскохозяйственного производства. Следствием этого, как показывает практика, является неустойчивость и колебание доходов хозяйствующих субъектов в аграрном секторе;

г) высокая капиталоемкость сельскохозяйственного сектора, более длительный срок окупаемости по сравнению с другими отраслями, низкая прибыльность капиталовложений. С этим связана малопривлекательность капиталовложений в эту отрасль, а собственные усилия и инвестиции вновь образованных хозяйствующих субъектов пока явно недостаточны;

д) неравенство хозяйствующих субъектов в аграрном секторе по сравнению с другими отраслями производства, что вызвано самой спецификой сельского хозяйства как отрасли с высокой степенью производственно-хозяйственного риска и меньшей степенью концентрации и специализации производства, для продукции которой сохраняется диспаритет цен. Отмеченное нера-

¹¹ Вопросы экономики. 1993. № 11. С. 21.

венство было и остается в различных социально-экономических условиях и требует государственного вмешательства.

Вторая группа факторов связана со степенью структурных и финансовых деформаций, а также с особенностями переходного периода от жестко централизованной огосударственной экономики к социально ориентированной рыночной. За годы советской власти в Союзе в целом и в Казахстане в частности образовалось такое экономическое и правовое пространство, которое не было ни экономически, ни психологически подготовлено к внедрению рыночных отношений. Сложилась такая система производственных отношений, при которой политика брала верх над экономикой, а команда сверху была выше принципов экономической целесообразности. В таких условиях решить проблему продовольственной безопасности сразу было весьма сложно.

После того, как Казахстан стал одним из членов мирового сообщества, он не может не испытывать на себе влияния этого сообщества. Данная ситуация усугубляется тем, что наша республика во многом зависит от конъюнктуры на мировых рынках. Происходит это в силу того, что экономика Казахстана носит ярко выраженный экспортно-сырьевой характер. К сожалению, даже после обретения независимости за 18 лет не удалось изменить отмеченного сырьевого направления.

Безусловно, это будет сказываться и на продовольственной безопасности страны. Если до 1991 г. республика производила ряд товаров народного потребления и могла удовлетворить потребности людей более чем на 85% в одежде, обуви, продуктовых товарах и т.д., то в настоящее время в Казахстан завозятся и успешно конкурируют с местными товарами и продукты питания. Импорт зарубежной сельскохозяйственной продукции, даже менее дешевой, чем местная, отрицательно сказывается на финансово-экономическом состоянии местных хозяйствующих субъектов и отвлекает ограниченные национальные валютные ресурсы от инвестирования в аграрный сектор экономики. Рост импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия сужает возможности развития аграрного сектора, а также предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья. Это, естественно, подрывает продовольственную безопасность страны.

Снижение финансовой активности в экономически развитых странах ведет к ослаблению деятельности внутренних финансовых институтов, так как последние зависят от внешних источников. По данным западных экспертов, индекс Доу-Джонса будет падать в ближайшие 1,5—2 года. Это неизбежно скажется на экономике Казахстана, поскольку снижение деловой активности на рынках, использующих его сырьевую продукцию, приведет к сокращению финансовых поступлений в страну. Кроме того, как показывает

элементарный анализ, цены на сырье на мировом рынке снижаются. Поэтому Казахстан должен сделать ставку на развитие собственного производства сельскохозяйственных продуктов.

Анализируя модель Р. Солоу, экономисты обратили внимание на то, что при прочих равных условиях страна с меньшим объемом душевого капитала должна расти быстрее, так как сказывается эффект, возникающий вследствие убывающей отдачи капитала. Однако другой важнейший фактор роста — уровень технологий — характеризуется уже возрастающей отдачей: чем он выше, тем быстрее рост. Кроме того, отстающая страна рискует попасть в ловушку бедности или в индустриальную ловушку. В этом случае она движется вдоль равновесных (поддерживаемых рынком) траекторий медленного роста¹². Данный тезис является весьма актуальным для современного экономического состояния Казахстана. Рост экономики в 2000—2007 гг., очевидно, был связан именно с этим эффектом. Сейчас же ситуация изменилась. Поэтому наряду с развитием традиционных форм следует провести большую работу по интенсификации сельскохозяйственного производства, направленную на увеличение доли крупнотоварных производств как в растениеводстве, так и в животноводстве. Сегодня около 80% всего поголовья сельскохозяйственных животных находится в личных подворьях, а удельный вес племенных животных в стаде составляет от 5 до 7%, что почти в 6 раз ниже, чем в развитых странах¹³.

Обеспечение продовольственной безопасности Казахстана связано не только с производством сельскохозяйственной продукции, но и с ее переработкой, которая на сегодняшний день является слабым звеном аграрного сектора. Из-за низкой конкурентоспособности отечественной перерабатывающей промышленности на импорт продуктов глубокой переработки Казахстан ежегодно затрачивает около 1,9 млрд долл. США¹⁴. Это грозит республике ранее указанной «индустриальной ловушкой», так как степень износа технологического оборудования в перерабатывающих предприятиях превышает 50%, а новое оборудование, отвечающее современным требованиям, в республике не создается.

Еще в 1919 г. А. Байтурсынов высказал весьма актуальную для нашего времени мысль: «Пока казахи не будут обрабатывать мясо и шкуры животных, которых они выращивают на бескрайних просторах своей страны, и производить из них конечную, готовую для потребления продукцию, вопрос об их экономической независимости будет оставаться двояким»¹⁵.

¹² Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 13.

¹³ Вестн. с.-х. науки Казахстана. 2008. № 8. С. 4.

¹⁴ Там же. С. 4.

¹⁵ *Байтурсынов А.* Архивный материал. 1920. Т. 2. С. 15.

В настоящее время более 90% добытого и созданного в стране национального богатства утекает за рубеж в виде сырья. Поэтому, на наш взгляд, следует весьма осторожно рассматривать деятельность иностранных компаний в Казахстане, проводить глубокий экономический анализ их работы. Очевидно, что данные компании находятся в стране вовсе не из альтруистических целей, а ищут наиболее выгодные сферы вложения капитала. В этой связи государству необходимо вернуть назад контрольный пакет акций всех иностранных компаний, действующих в республике, сделать их доходы прозрачными. Например, в ВВП развитых стран (США, Франция, Германия) доля заработной платы составляет 65—67%, а в Казахстане — 23—25%¹⁶. Все меры государства должны быть направлены на развитие собственного производства, реализацию продуманной протекционистской политики, защищающей отечественного товаропроизводителя. Страны Запада в течение более чем 400 лет оберегали своего товаропроизводителя и продолжают оберегать его в настоящее время, предлагая Казахстану снизить таможенные барьеры, экспортируя по бросовым ценам свою продукцию на местный рынок. Современный мировой финансовый кризис подрывает попытки укрепления продовольственной безопасности Казахстана. Поэтому вполне естественно, что назрела необходимость усиления действенного организационного начала, возрождения регулирующего воздействия государства на развитие сельскохозяйственного производства¹⁷, обеспечение продовольственной безопасности, а также на интеграцию экономики республики в систему международного разделения труда.

Список литературы

- Байтурсынов А.* Архивный материал. Т. 2. 1920.
Вестн. с.-х. науки Казахстана. 2008. № 8.
Вопросы экономики. 1993. № 11.
Вопросы экономики. 2008. № 4.
Киселев С.В. Государственное регулирование сельского хозяйства в условиях переходной экономики. М., 1994.
Казахстан-Спектр. 2008. № 3.
Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 13. Ч. 2.
Назарбаев Н.А. II сессия парламента РК. Астана, 2008.
Нева. 1991. № 6.
Analitic. 2007. N 1.
Analitic. 2008. N 2.

¹⁶ Analitic. 2007. N 1. С. 25.

¹⁷ См.: *Киселев С.В.* Государственное регулирование сельского хозяйства в условиях переходной экономики. М., 1994.

С.А. Пенкин¹,

аспирант кафедры мировой экономики экономического ф-та МГУ имени
М.В. Ломоносова

ЗАРУБЕЖНЫЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

В статье рассматривается деятельность российских компаний по привлечению иностранного долгового капитала в период с 2000 по 2009 г. Обобщены данные о динамике и масштабах внешнего корпоративного долга, раскрыты причины и цели корпоративных заимствований, приведена структура иностранной ресурсной базы российских компаний, представлены риски, присущие инструментам долгового финансирования, и продемонстрированы механизмы их реализации в условиях текущего мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: корпоративный внешний долг, рынок капитала, финансовый кризис, иностранные кредиты, финансовые инструменты.

The article analyses the Russian companies' activity of attracting foreign debt in 2000 — 2009. The author describes the size dynamics, causes and aims of foreign borrowing, provides data on funding base by Russian companies and points out potential risks associated with various debt instruments and the ways they crystallized under current global financial crisis.

Key words: Russian corporates, financial crisis, credits, capital market, foreign debt.

Беспрецедентное падение деловой активности России в период с осени 2008 г. по III квартал 2009 г. было в значительной мере обусловлено не только масштабами, но и формами внешних заимствований компаний и банков, которые, как показал опыт, сопровождались высокими рисками и для заемщиков, и для отечественной экономики.

В настоящее время мировой рынок капитала вновь открывается для российских компаний. Важно не допустить повторения ситуации, которая сложилась к осени 2008 г. В связи с этим особую актуальность приобретает исследование форм внешних заимствований, которые были характерны для периода с 2001 по 2008 г., и анализ тех рисков, которые наиболее рельефно проявились в ходе мирового финансового и экономического кризиса.

Заимствования российских компаний на мировом рынке капитала в предкризисные годы приобрели характер бума. По оценке Института международных финансов, в 2007 г. Россия лидировала среди стран с развивающимися рынками как по объему привлеченных ее компаниями синдицированных кредитов (75,6 млрд долл. США), так и по продаже корпоративных долговых ценных бумаг

¹ Пенкин Сергей Александрович, тел.: +7 (916) 732-39-47, e-mail: sergepenkin@list.ru

(26,9 млрд долл. США)². По итогам I полугодия 2008 г. российские получатели кредитов вышли на третье место в Европе, уступив лишь компаниям Великобритании и Франции. Стремительное накопление частной внешней задолженности было обусловлено глубокими диспропорциями в соотношении макроэкономических параметров, характеризующих внешнеэкономическую деятельность субъектов российского предпринимательства.

По данным Банка России, на 1 января 2009 г. корпоративный внешний долг Российской Федерации составил 447,7 млрд долл. США, что в 15 раз больше государственного внешнего долга. Как показано в табл. 1, в период с 2001 по 2009 г. внешняя корпоративная задолженность увеличилась в 13 раз, в то время как государственная сократилась на 75%, т.е. в рассматриваемый период происходило замещение внешнего госдолга частным.

Обязательства российских коммерческих структур перед нерезидентами сопоставимы с объемом международных резервов РФ. Примечательно, что с 2001 по 2008 г. темпы роста корпоративной задолженности примерно соответствовали темпам роста международных резервов России.

Таблица 1

Динамика государственного внешнего долга, корпоративного внешнего долга и международных резервов Российской Федерации в 2001—2009 гг. (млрд долл. США, данные на начало года)

Год	Государственный внешний долг	Корпоративный внешний долг	Международные резервы РФ
2001	116,7	31,4	27,97
2002	103,0	35,2	36,62
2003	96,8	48	47,79
2004	98,2	80,0	76,94
2005	97,2	108,1	124,54
2006	71,1	175,0	182,24
2007	44,7	264,6	303,73
2008	37,4	424,7	478,76
2009	29,5	447,7	427,08

Источник: Статистика внешнего сектора // Официальный сайт Банка России. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs> (дата обращения: 16.10.2009).

Примечание: в состав корпоративного внешнего долга включены долговые обязательства перед прямыми инвесторами; международные резервы РФ состоят из средств Резервного фонда, Фонда национального благосостояния и золотовалютных резервов.

² Ведомости. 2008. 11 марта.

Интересно проследить динамику и структуру российских внешних корпоративных заимствований. Для этого обратимся к табл. 2. Из нее следует, что качество ресурсной базы российских компаний и банков до начала потрясений на мировом финансовом рынке непрерывно улучшалось: доля долгосрочных ресурсов стабильно росла. Также отметим, что российский банковский сектор является одним из крупнейших российских заемщиков: на его долю начиная с 2006 г. приходится около трети всех привлекаемых из-за рубежа финансовых ресурсов.

Таблица 2

Динамика привлечения российским корпоративным сектором долговых ресурсов с мирового рынка капитала в 2001—2009 гг. в разбивке по секторам и срокам (млн долл. США, данные на начало года)

Год	Банки		Прочие секторы	
	Долгосрочные привлечения	Краткосрочные привлечения	Долгосрочные привлечения	Краткосрочные привлечения
2001	1269	2063	35 858	1835
2002	1732	2727	39 171	2228
2003	3438	3586	53 777	2498
2004	6821	7344	71 917	4486
2005	12 451	9189	93 886	6274
2006	26 988	9349	141 367	5542
2007	51 972	19 086	163 522	10 439
2008	92 613	26 316	218 861	40 772
2009	105 378	22 812	228 773	22 386

Источник: рассчитано автором на основе данных: Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001—2009 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года // Официальный сайт Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=iip_rf.htm (дата обращения: 16.10.2009).

По информации Федеральной службы государственной статистики (ФСГС РФ), доля зарубежного фондирования в общем объеме привлеченных российскими нефинансовыми компаниями кредитных ресурсов выросла с одной четверти до одной трети в период с 2003 по 2007 г. Принимая во внимание, что данная статистика включает все нефинансовые предприятия России вне зависимости от формы собственности и размера бизнеса, а также высокую степень монополизации российской экономики и ее экспортной деятельности, можно предположить, что задолженность перед иностранными кредиторами крупнейших предприятий экспортного сектора достигает порядка 50% их общей долговой нагрузки. Крупнейшими

заемщиками стали российские компании с государственным участием: Газпром (55,7 млрд долл. США) и «Роснефть» (22,8 млрд долл. США), а также «ЛУКОЙЛ» (9,6 млрд долл. США)³.

Среди причин обширных частных заимствований следует выделить не только благоприятную конъюнктуру мировых финансовых и товарных рынков, рост суверенного кредитного рейтинга, но и низкую монетизацию (отношение денежного агрегата М2 к ВВП) экономики России (40%), приведшую к удорожанию финансовых ресурсов, номинированных в рублях, и обусловившую малые сроки их привлечения.

Укрепление рубля в период с конца 2002 по начало 2008 г.⁴ также можно отнести к числу факторов, определявших рост внешней задолженности. С одной стороны, рост валютных поступлений от экспортной деятельности, способствуя укреплению курса рубля, приводил к сокращению рублевой экспортной выручки компаний. Однако с другой — рост цен на продукцию компаний как внутри страны, так и на зарубежных рынках превышал темпы укрепления рубля, что позволяло экспортерам оставаться с прибылью. Рост выручки российских экспортеров способствовал повышению корпоративных кредитных рейтингов, что позволяло российским компаниям выходить на долговые и кредитные зарубежные рынки на более выгодных условиях, чем в отечественной экономике. Кроме того, если ресурсной базой выплат за привлеченный из внешних источников капитал являлась выручка с внутреннего рынка, заемщики также получали выигрыш из-за укрепления курса рубля.

Целями внешних заимствований часто становились сделки по покупке активов, в том числе на внешних рынках. Согласно данным автора, подтвержденным эконометрическим моделированием, на эти операции тратилось около половины долговых ресурсов, привлекаемых от нерезидентов⁵.

Особенности внешнего фондирования российских компаний непосредственным образом зависят от используемых инструментов. По критерию сложности привлечения эксперты ранжируют инструменты следующим образом (в порядке возрастания): кредиты российских банков, выпуск векселей, эмиссия облигаций на российском рынке, кредиты иностранных банков, CLN, LPN, эмиссия еврооблигаций, привлечение стратегического инвестора, IPO⁶.

³ Газета. 2009. 10 марта.

⁴ В указанный период рубль по отношению к доллару США укрепился на 25% в номинальном выражении (расчет автора по данным Банка России).

⁵ См.: Пенкин С.А. Российские компании на мировом рынке капитала: направления и формы привлечения финансовых ресурсов. М., 2009. С. 24—27.

⁶ См.: Матовников М. Эффективные Investor Relations: основы адресной работы // Сайт Российской экономической школы. URL: www2.nes.ru/bank_project/download/session28/matovnikov_investor_relations.pdf (дата обращения: 16.10.2009); Недвижимость. Стены бизнеса // Приложение к газете «Ведомости». 2007. № 10 (44).

По расчетам автора, усредненная структура иностранной части ресурсной базы российских компаний на конец 2007 г. была следующей: синдицированные кредиты (31,7%), прочие кредиты от иностранных банков (10,3%), кредитные ноты (14,3%), еврооблигации (8,5%), закрытое размещение уставного капитала (3,6%), открытое размещение уставного капитала (15,4%). Прочие инструменты (товарные кредиты, торговое финансирование, продажа векселей нерезидентам, привлечение от них депозитов и страховых премий и др.) составили 16,2%. Таким образом, ресурсная база отечественных компаний была в значительной степени диверсифицирована, однако на долговые способы финансирования, считающиеся самыми рисковыми для заемщиков, приходилось свыше 60% привлекаемых от нерезидентов финансовых средств.

Значительные риски для российских компаний содержали ковенанты заключенных кредитных договоров. Под ковенантами понимаются различные дополнительные требования к заемщику и кредитору, указываемые в кредитных договорах и необходимые для предоставления кредита. Заемщики и банки редко раскрывают содержание ковенант. Только по косвенным признакам можно установить, какие ограничения устанавливают банки для своих корпоративных клиентов. Как правило, в ковенантах оговаривается, что заемщик до момента погашения кредита обязан поддерживать уровень своей долговой нагрузки (отношение величины совокупного долга к EBITDA или к величине ресурсной базы), кредитный рейтинг и стоимость залога. В случае нарушения ковенант кредитор вправе потребовать устранения нарушений, уплаты штрафа или даже досрочного погашения кредита. Так, у ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» в 2007 г. были довольно трудные переговоры с кредиторами по поводу нарушения ковенант по уровню задолженности, что грозило досрочным возвратом кредита и пересмотром кредитного рейтинга⁷.

Залог является одним из самых уязвимых элементов кредитования. Мировая практика свидетельствует о том, что в отличие от платежей по кредитам, которые, как правило, фиксированы или колеблются в узком диапазоне, стоимость залога может быть подвержена серьезным изменениям, особенно в долгосрочном периоде. Механизм залога используется также в схеме финансирования сделок по слияниям и присоединениям, к которым активно прибегали российские компании. Подобные сделки (leveraged buy-out — LBO) чаще всего совершаются путем единовременного привлечения краткосрочных заемных средств с их последующим рефинансиро-

⁷ Fitch подтвердило рейтинг ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» на уровне «BB+», прогноз «Стабильный» // ИА CbondS. 21 янв. 2009 г. URL: <http://www.cbonds.info/rus/news/index.phtml/params/id/421444/> (дата обращения: 16.10.2009).

ванием. Обычно по этой схеме предприятия кредитуются при внесении в залог акций новообразованной или материнской компании. В случае значительного падения цены акций и соответственно снижения стоимости залога вступает в действие механизм margin-call.

Банк, предоставляющий кредит на сделку LBO, обычно требует внесения в залог акций, стоимость которых превышает величину кредита минимум на 30%⁸. Это делается для того, чтобы в случае банкротства заемщика банк мог как можно быстрее продать залог заинтересованным инвесторам (предложив большой дисконт), но при этом покрыть хотя бы основную сумму долга. В кредитном договоре могут быть оговорены действия в ситуации, когда обесценение заложенного актива превысит определенную критическую величину (обычно это 10% первоначальной стоимости). В этом случае банк требует от заемщика либо повысить стоимость залога до первоначальной величины, либо досрочно погасить кредит или его часть, пропорциональную обесценению актива (принцип margin-call). Если в течение определенного договором кредитования времени заемщик не выполнит эти требования, залог переходит в собственность кредитора. Как правило, залог в виде акций хранится на особом счете в депозитарии, поэтому данная транзакция совершается очень быстро. В масштабах экономики потеря одного залога приводит к падению цен на однотипные активы, и механизм margin-call начинает действовать в отношении прочих заемщиков, мультиплицируя падение рынка. Финансовый кризис 2007—2009 гг. имел следствием значительное число потерь залогов во всех странах мира. Однако ряду именно российских компаний был нанесен в этой связи наиболее тяжелый урон.

Весьма специфические ковенанты могут касаться общеэкономической ситуации в стране резидентства заемщика: если суверенный кредитный рейтинг значительно понизится, то часть заемщиков столкнется с требованием досрочного погашения кредита со стороны кредиторов.

Чтобы избежать излишнего риска, банки и их корпоративные клиенты вынуждены прибегать к различным способам диверсификации ресурсной базы. В этом плане наиболее эффективно расширение круга инвесторов с помощью различных инструментов и схем их применения. Международное долговое финансирование компаний в этом случае дополняется использованием кредитных нот и еврооблигаций.

⁸ Здесь и далее используются следующие источники: *Логвинов М.* Что за зверь margin-call? (опыт России) // Путеводитель в мире бизнес-финансов Prostobiz.ua (сайт). 28 ноября 2008 г. URL: http://www.prostobiz.ua/kredity/stati/chto_zh_zver_margin_call_opyt_rossii (дата обращения: 16.10.2009); *Альшанский Л.* Финансовый кризис или кризис финансового капитализма? // Рынок ценных бумаг (сайт). 2009. URL: <http://www.rcb.ru/ol/2009-01/18415/> (дата обращения: 16.10.2009).

Финансирование с помощью кредитных нот осуществляется посредством связанных кредитных нот (credit-linked note — CLN) и нот участия в кредите (loan participation note — LPN). Данные инструменты представляют собой банковский кредит, оформленный в виде инструментов с фиксированной доходностью и проданный сторонним инвесторам, поэтому риски заемщика эквивалентны рискам при банковском кредитовании.

Еврооблигации могут эмитироваться как в свободной форме, так и в связанном с кредитом виде. В последнем случае их эмитент при допущении технического дефолта рискует лишиться залога.

В течение длительного времени российские эмитенты и иностранные инвесторы положительно оценивали перспективы развития как российской, так и мировой экономики. Поэтому многие риски, связанные с использованием тех или иных финансовых инструментов, не принимались в расчет. Однако в сентябре 2008 г. стало очевидно, что мировой финансовый кризис нанесет серьезный удар и по экономике России.

Резкое ухудшение финансовой конъюнктуры высветило проблематичность погашения российскими компаниями их задолженности перед иностранными кредиторами и инвесторами. Впервые со времен дефолта 1998 г. начали массово реализовываться те специфические для каждого из финансовых инструментов риски, которые прежде недооценивались заемщиками и эмитентами, выходящими на мировой финансовый рынок.

Известно, что способность заемщика или реципиента капитала генерировать положительные денежные потоки является важнейшим фактором при принятии кредиторами или инвесторами решения о предоставлении компании финансовых ресурсов. Значительное падение цен на сырьевые товары⁹ (из-за начавшейся рецессии в мировой экономике, а также по причине ухода спекулянтов в менее волатильные активы) повлекло за собой обвальное снижение положительных денежных потоков российских компаний. Первая волна кризиса обрушилась на компании экспортного сектора (нефтегазовые и металлургические), а также кредитовавшие их крупнейшие банки. Если учесть, что компании-экспортеры вынуждены нести высокие постоянные издержки на поддержание в работоспособном состоянии систем добычи полезных ископаемых, то можно предположить, что способность таких предприятий к генерированию положительных денежных потоков уменьшилась более чем в 2,5 раза.

⁹ Так, цена нефти марки «Urals» к январю 2009 г. по сравнению с январем 2008 г. сократилась на 47%, цена на никель за аналогичный период времени уменьшилась на 52%, цена на медь — на 61% (рассчитано автором по данным сайта <http://www.ereport.ru>).

На фоне обвального падения стоимости ценных бумаг на российском фондовом рынке¹⁰ компании стали катастрофически быстро терять капитализацию, что отпугнуло инвесторов и сделало нерациональным любое привлечение компаниями долевых финансовых ресурсов. Резко отрицательную динамику демонстрировали и депозитарные расписки на акции российских эмитентов. Одновременно сократилась стоимость находящихся в активах компаний акций аффилированных с ними фирм, в том числе тех, которые были использованы в качестве залога при получении кредитных ресурсов. Вступил в действие упоминавшийся выше механизм margin-call.

Первым и наиболее показательным случаем вступления в силу этого механизма стала потеря группой «Русские машины», подконтрольной компании «Базэл» (основным бенефициаром которой является О. Дерипаска), 20% акций канадского производителя автозапчастей «Magna»¹¹. Осенью 2007 г. «BNP Paribas» прокредитовал «Русские машины» в объеме 1,229 млрд долл. США для покупки 20 млн обыкновенных акций «Magna». Купленные акции, стоимость которых составляла 1,068 млрд долл., стали, по условиям кредитного договора, залоговым обеспечением по кредиту. В октябре 2008 г. стоимость данного пакета упала на 41%. Заемщик отказался пополнять залог (что мог сделать согласно условиям кредитного договора), в итоге весь пакет акций перешел к банку. По такой же схеме «Базэл» лишился 9,99% акций немецкой строительной компании «Hochtief», перешедших к «Commerzbank» с дисконтом 56,6% от начальной цены в 390 млн долл. США¹². Еще одним проблемным с этой точки зрения активом для «Базэла» мог бы стать «Strabag» (австрийский строительный концерн), но его собственники согласились перекредитовать «Базэл», чтобы компания могла остаться на российском рынке¹³.

Резкое снижение возможностей перекредитования и размещения облигаций на падающем мировом финансовом рынке и ставший очевидным риск потери контроля над рядом важных отечественных активов побудил российское правительство рефинансировать внешнюю задолженность компаний за счет средств государственного бюджета. В этих целях Внешэкономбанку как агенту правительства при реализации пакета антикризисных мер было вы-

¹⁰ За период с середины мая по конец декабря 2008 г. индекс РТС сократился в 4 раза, а индекс ММВБ — более чем в 3,5 раза (рассчитано автором по данным сайтов <http://www.rts.ru> и <http://www.micex.ru>).

¹¹ Ведомости. 2008. 30 дек.

¹² Там же.

¹³ Коммерсантъ. 2009. 2 марта.

делено 50 млрд долл. США¹⁴. Эта цифра дает представление о величине тех активов российских компаний, которые могли перейти в собственность нерезидентов в качестве залогов. В правительстве и Банке России активизировались дискуссии о методах регулирования корпоративных заимствований: ряд чиновников считает целесообразным наложить ограничения как на объемы, так и на инструменты внешнего финансирования.

Отметим, что проводимая в области внешних заимствований политика многих крупных российских компаний была высокорисковой. Аргументация некоторых топ-менеджеров, смысл которой сводится к тому, что никто не ожидал подобного обесценения активов, выявляет низкое качество корпоративного финансового планирования и риск-менеджмента: во-первых, перегретость мирового рынка капитала в течение последних лет была очевидна и можно было с высокой долей вероятности предполагать «сдутие» финансового пузыря в ближайший временной период, во-вторых, многие сделки по схеме margin-call совершались уже на падающем рынке (см. дату приведенного выше примера про акции «Magna», осень 2007 г.). В предкризисной ситуации руководству российских компаний следовало бы использовать в качестве залогов более ликвидные активы (оборотные средства), соглашаться на более жесткие условия кредитования или частично менять структуру собственности, например проводить дополнительное IPO. Кроме того, собственники и менеджеры крупных компаний могли бы снизить риск при заимствованиях путем создания значимых резервов на случай возможных потерь и ограничения величины дивидендных выплат в целях увеличения роли самофинансирования бизнеса.

Кризис показал, насколько опасно компаниям полагаться преимущественно на иностранные источники финансирования. Об этом же свидетельствует и международный опыт: во всех экономически развитых странах проводится продуманная политика по обеспечению ликвидности отечественного финансового рынка, и привлечение коммерческими структурами зарубежных ресурсов не заменяет, а дополняет его потенциал.

Анализ проблем в сфере внешнего финансирования российско-го бизнеса в текущем десятилетии подводит к выводу о том, что необходимо предпринимать усилия по развитию доступного и эффективного финансового рынка и рынка банковского корпора-

¹⁴ Перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством Российской Федерации по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса // Интернет-портал Правительства Российской Федерации. URL: <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/4782832.htm#S1> (дата обращения: 16.10.2009).

тивного кредитования. В этом видится выход экономики России из финансово-экономического кризиса и обеспечение ее последующего перехода к устойчивому росту и модернизации.

Список литературы

Альшанский Л. Финансовый кризис или кризис финансового капитализма? // Рынок ценных бумаг (сайт). 2009. URL: <http://www.rcb.ru/ol/2009-01/18415/>

Ведомости. 2008. 11 марта.

Ведомости. 2008. 30 дек.

Газета. 2009. 10 марта.

Коммерсантъ. 2009. 2 марта.

Логвинов М. Что за зверь margin-call? (опыт России) // Путеводитель в мире бизнес-финансов Prostobiz.ua (сайт). 28 ноября 2008 г. URL: http://www.prostobiz.ua/kredity/stati/chto_za_zver_margin_call_opyt_rossii

Матовников М. Эффективные Investor Relations: основы адресной работы // Сайт Российской экономической школы. URL: www2.nes.ru/bank_project/download/session28/matovnikov_investor_relations.pdf

Недвижимость. Стены бизнеса // Приложение к газете «Ведомости». 2007. № 10 (44).

Пенкин С.А. Российские компании на мировом рынке капитала: направления и формы привлечения финансовых ресурсов. М., 2009.

Перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством Российской Федерации по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса // Интернет-портал Правительства Российской Федерации. URL: <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/4782832.htm#S1>

Fitch подтвердило рейтинг ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» на уровне «BB+», прогноз «Стабильный» // ИА СbondS. 21 янв. 2009 г. URL: <http://www.cbonds.info/rus/news/index.phtml/params/id/421444/>

Н.Б. Тихонова¹,

аудитор департамента консалтинга ООО «Аудиторская компания “Бетроен”»

ВТО: ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Данная статья посвящена проблеме влияния либерализационной политики Всемирной торговой организации (ВТО) на перспективы экономического развития стран с разным технологическим уровнем национального производства. При сложившемся на сегодняшний день порядке регулирования международной торговли для государств, не имеющих конкурентных преимуществ в высокотехнологичных отраслях, наиболее эффективной экономической стратегией является формирование собственного конкурентоспособного инновационного сектора. При этом либерализация внешнеторгового режима может стать одним из факторов активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: экономическое развитие, внешнеторговая либерализация, эффективная экономическая стратегия, инновации.

This article covers problem of WTO liberalization policy influence upon potential of economic development in countries with different technical level of national production. In current conditions the more effective economic strategy in non-industry countries is to creating innovation sector. Governments can use trade liberalization to stimulate innovation activity in the country.

Key words: economic development, trade liberalization, effective economic strategy, innovations.

Общеизвестное предположение о том, что международная торговля способна оказывать позитивное воздействие на экономическое развитие, в контексте проводимой в последние годы либерализационной политики ВТО, становится все менее очевидным. Деятельность организации по формированию недискриминационного торгового режима в целях обеспечения равных условий всем участникам мирового рынка пока недостаточно эффективна. Сложившийся на сегодняшний день порядок регулирования международной торговли отвечает интересам лишь узкого круга стран с высоким уровнем капиталоемкости экономики. В результате либерализация внешнеторгового режима в государствах, не имеющих конкурентных преимуществ в высокотехнологичных отраслях, может привести к значительному ограничению возможностей экономического развития. Очевидно, что сохранение существующих правил игры на мировом рынке ведет к асинхронному развитию

¹ Тихонова Наталья Борисовна, тел.: +7 (495) 464-74-93; e-mail: ati2000@mail.ru

национальных экономик и росту разрыва между передовыми и отстающими государствами. В этих условиях наиболее эффективной стратегией экономического развития в странах, имеющих недостаточно высокий технологический уровень национального производства, является формирование собственного конкурентоспособного инновационного сектора.

За последние годы либерализационная политика ВТО позволила значительно сократить барьеры на пути международных потоков товаров и услуг. Несмотря на это, в мировой торговле пока сохраняется высокий уровень протекционизма. Современная система регулирования международных торговых отношений развивается в направлении снижения роли отдельных инструментов, таких как квоты и пошлины, вследствие чего страны-участницы все чаще прибегают к «скрытым» мерам защиты национальных рынков от иностранной конкуренции, применение которых сложно контролировать. Успехи ВТО в области либерализации отдельных секторов мирового рынка нередко становятся косвенной причиной возникновения новых препятствий на пути к справедливой торговле. Следствием такой «неравномерной» либерализации международных торговых отношений является создание неравных условий торговли для разных стран.

Как уже было отмечено выше, наибольших успехов ВТО достигла в области реализации принципа исключительной тарифной защиты и снижения протекционистской роли таможенных пошлин. В настоящее время, обеспечив значительное сокращение уровня таможенной защиты, ВТО ведет работу по устранению существующих тарифных пиков и снижению тарифной эскалации. Так, основным препятствием либерализации сельскохозяйственного сектора является сохранение высоких таможенных пошлин, установившихся в результате проведения тарификации нетарифных барьеров. В свою очередь для международной торговли промышленной продукцией серьезной проблемой стала тарифная эскалация, в результате которой товары с наименьшей степенью обработки при ввозе в страну облагаются минимальными таможенными пошлинами. Опасность сложившейся ситуации кроется в создании заведомо менее выгодных условий торговли для стран, специализирующихся на производстве продукции с невысокой добавленной стоимостью. Однако, несмотря на существующие трудности, членам организации все же удалось значительно ограничить возможности использования квот и таможенных пошлин в качестве инструментов протекционистской политики.

Как следствие со стороны участников международной торговли возрос интерес к «скрытым» мерам торговой политики в целях защиты национальных рынков от иностранной конкуренции.

В частности, страны — члены ВТО широко используют неоправданно жесткие санитарные и фитосанитарные требования в отношении импортируемой сельскохозяйственной продукции, а также вводят высокие технические стандарты для промышленных товаров.

Изменить сложившуюся ситуацию могла бы разработка новых правил, регламентирующих порядок использования санитарных и фитосанитарных требований, а также технических стандартов для обеспечения недискриминационного режима. Именно поэтому данному вопросу в ВТО уделяется достаточно большое внимание.

Однако активная работа участников организации в этой сфере пока значительных результатов не принесла. Это негативно влияет на страны с невысоким уровнем развития, имеющие из-за различий во внутренних стандартах меньшие возможности для использования санитарных и технических требований в своей торговой политике по сравнению с экономически развитыми государствами.

В то же время даже развитие законодательства в сфере использования данных мер торговой политики в рамках либерализационной политики ВТО не сможет полностью остановить процесс расслоения среди стран. Деятельность организации, направленная на снижение количества злоупотреблений в сфере применения санитарных и фитосанитарных требований, а также технических стандартов, нацелена прежде всего на соблюдение странами-участницами принципа национального режима, обеспечивающего равные условия для иностранных и отечественных компаний. Вместе с тем дифференциация стран, возникающая вследствие применения санитарных, фитосанитарных и технических требований, основана на существовании различий во внутренних стандартах между развитыми и развивающимися участниками. Таким образом, члены ВТО способны лишь снизить дискриминацию отдельных стран, а не уравнивать условия торговли для всех ее участников.

Аналогичная ситуация наблюдается в сфере использования мер государственной поддержки в рамках национальной внешнеторговой политики. Несмотря на то что в последнее время члены организации ведут активные консультации на тему возможного ее ограничения, а также проведения необходимых корректировок законодательных норм, регламентирующих применение данных инструментов торговой политики, существенных успехов на этом направлении пока нет.

Очевидно, что существующие проблемы серьезно осложняют осуществление либерализационной политики ВТО. Тем не менее степень либерализации международного движения товаров уже достаточно высока. Так, по сравнению с данным сектором мирового рынка процесс либерализации международной торговли услугами пока находится на начальной стадии. Однако постоянный

рост доли услуг в ВВП и торговле как развитых, так и развивающихся стран привлекает все более пристальное внимание к либерализации сектора услуг, которая становится одним из приоритетных направлений деятельности организации.

Отметим, что факторы, ограничивающие либерализацию, во многом схожи как для рынка товаров, так и для рынка услуг. Результатом либерализации сектора услуг должна также стать «справедливая торговля», которая предполагает создание равных условий для стран-партнеров за счет соблюдения членами ВТО принципа наиболее благоприятствуемой нации и национального режима в международной торговле услугами. Однако недостаточная разработанность законодательства в данной сфере нередко становится причиной нарушения странами этих принципов.

Поскольку мировой рынок услуг тесно связан с рынками факторов производства, либерализацию международной торговли осложняет наличие барьеров на пути движения капитала, рабочей силы и технологий.

Так, в международной торговле услугами, осуществляемой путем трансграничных поставок или потребления за рубежом, в настоящее время сохраняется высокий уровень протекционистской защиты. В частности, существующие пробелы в законодательстве ВТО привели к тому, что многие страны продолжают устанавливать неоправданно жесткие требования к иностранным поставщикам услуг в области уровня квалификации, национальной принадлежности и т.п., серьезно осложняя проведение либерализационной политики.

Вместе с тем работа над снижением уровня протекционистской защиты в международной торговле услугами, осуществляемой через коммерческое присутствие фирм-поставщиков в принимающей стране, ведется активно. Особое значение здесь имеет ослабление ограничений на прямые иностранные инвестиции. Вместе с тем текущая деятельность ВТО в сфере либерализации международного движения инвестиций в большей степени направлена на защиту интересов инвестора, что ставит в неравные условия страны с разным уровнем развития. Более того, в последние годы на переговорах настойчиво звучат призывы развитых стран, являющихся основными экспортерами капитала, к дальнейшему расширению прав инвесторов. Созданию недискриминационного режима в международной торговле услугами также препятствует усиливающаяся конкурентная борьба за инвестиции с использованием налоговых и финансовых льгот, в которой неоспоримые преимущества имеют развитые страны. Промедление в решении данных вопросов снижает эффективность деятельности ВТО в сфере регулирования движения инвестиций и как следствие либерализации международной торговли услугами.

Наименьшее внимание со стороны ВТО было уделено регулированию движения услуг, поставка которых осуществляется путем передвижения лиц. Важнейшим условием либерализации данной сферы международной торговли является обеспечение мобильности трудовых ресурсов. Однако прогресс в области сокращения барьеров на пути движения иностранной рабочей силы прежде всего касается внутрикorporативного перемещения квалифицированного персонала. В то же время сохранение низкой мобильности трудовых ресурсов более низкого качества ограничивает возможности развития сектора услуг в странах, обладающих сравнительным преимуществом в сфере мало- и среднеквалифицированных трудоемких услуг.

Таким образом, результаты деятельности ВТО в области регулирования международной торговли услугами показывают, что либерализация данного сектора мирового рынка находится на начальном этапе. При этом сложившийся торговый режим создает более выгодные условия странам, чьи конкурентные преимущества основаны на использовании высококвалифицированной рабочей силы и современных технологий.

В последние годы серьезным препятствием для либерализации как торговли товарами, так и торговли услугами стало расширение практики использования членами ВТО мер по защите прав на интеллектуальную собственность в целях ограничения иностранной конкуренции на внутреннем рынке. В этой связи особое внимание в рамках многосторонних переговоров уделяется вопросу разработки норм, регламентирующих применение данных инструментов во внешнеэкономической политике. В частности, в целях обеспечения условий честной конкуренции планируется создание системы международного контроля над соблюдением принципов режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и национального режима (НР). Кроме того, членами организации рассматривается возможность ужесточения имеющихся правил в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность. Однако существует опасность возникновения дополнительных барьеров на пути движения технологий, которые могут привести к росту уже существующего дисбаланса интересов потребителей и производителей знаний на мировом рынке. Сложившаяся ситуация препятствует принятию конкретных решений в сфере разработки новой системы мер по защите прав на интеллектуальную собственность, которая способствовала бы дальнейшей либерализации торговли.

Таким образом, в результате осуществления либерализационной политики ВТО происходит постоянное развитие системы регулирования международного движения товаров и услуг: увеличивается разнообразие торговых инструментов, все сложнее становятся

правила их применения. Наряду с этим в работе организации происходит постепенное смещение акцентов в сторону сектора услуг, а также большее внимание уделяется вопросам движения капитала и технологий. Все эти изменения прежде всего отвечают интересам развитых стран, так как создают более выгодные условия для торговли капиталоемкими товарами и услугами. Государства, которые не обладают конкурентными преимуществами в области высоких технологий, не могут в полной мере реализовать все возможности участия в международной торговле.

Данная проблема актуальна и для России. В частности, недостаточное развитие инновационного сектора и сохранение сырьевой направленности экспорта значительно ограничивают перспективы развития российской экономики. В связи с этим наиболее эффективной экономической стратегией для России является модернизация национального хозяйства в целях формирования устойчивых конкурентных преимуществ. Внешнеторговая либерализация, являющаяся необходимым условием вступления страны в ВТО, может стать дополнительным стимулом для активизации инновационной деятельности в России. Политика в сфере либерализации торгового режима предполагает целый комплекс мер по расширению доступа иностранных поставщиков товаров и услуг на национальный рынок, улучшению инвестиционного климата внутри страны и развитию рыночной инфраструктуры. Все это оказывает непосредственное влияние на перспективы развития инновационного сектора.

Российская экономика характеризуется недостатком современных производственных технологий в ряде отраслей национального хозяйства, а также дефицитом высококвалифицированных кадров в сфере управления и маркетинга. Поэтому важную роль в развитии инновационной деятельности в России играют прямые иностранные инвестиции, обеспечивающие трансферт технологий, ноу-хау передовых методов управления и маркетинга, и способствующие повышению эффективности использования производственных ресурсов как в компаниях с иностранным участием, так и в национальных фирмах принимающей страны.

Либерализация движения иностранных инвестиций, проводимая в рамках процесса присоединения России к ВТО, должна стать одним из стимулов развития инновационной деятельности в стране за счет повышения привлекательности национальной экономики для зарубежных инвесторов. Например, присоединение страны к Соглашению по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС), и к Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС) (в части регулирования третьего способа поставки услуг в форме «коммерческого присутствия») предполагает использование мер по защите и поощрению иностранных инвесторов, работаю-

щих на ее территории. Создание безопасных и предсказуемых условий деятельности для зарубежных компаний, заинтересованных в размещении своих капиталов в национальной экономике, способствует дополнительному притоку прямых иностранных инвестиций. Необходимым условием формирования благоприятного инвестиционного климата в стране является также наличие стабильной и транспарентной правовой системы, созданию которой способствует приведение внутреннего законодательства в соответствие нормам ВТО.

Наряду с ТРИМС и ГАТС определенное влияние на движение прямых иностранных инвестиций оказывают нормы Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

Так, в отраслях, выпускающих технологически сложные товары, рост объемов торговли нередко сопровождается притоком прямых зарубежных инвестиций. Поскольку процесс производства данных секторов промышленности состоит из отдельных стадий, различающихся по уровню технической оснащенности и видам используемых ресурсов, он нередко охватывает сразу несколько государств. Это обусловлено тем, что иностранные компании-производители вынуждены размещать часть своих мощностей за пределами страны базирования в целях минимизации издержек за счет поиска территорий с наименьшей стоимостью используемых ресурсов. При этом привлекательность страны в качестве потенциального места расположения заводов зарубежных фирм во многом определяется особенностями ее внешнеторгового режима, так как организация производства связана не только с размещением прямых инвестиций, но и с импортом необходимого оборудования и комплектующих. Это означает, что расширение доступа на внутренний рынок импортных товаров может оказать позитивное воздействие на приток зарубежного капитала в страну. В российских условиях вероятность возникновения подобного положительного эффекта от роста объемов внешней торговли достаточно велика, так как большая доля технически сложных товаров, потребляемых в стране, импортируется из-за рубежа.

Таким образом, либерализация таможенного и инвестиционного режима в России значительно расширит возможности национальной экономики в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций, необходимых для стимулирования инновационной деятельности в стране. Однако их реализация во многом будет зависеть от эффективности государственной политики в области размещения полученных средств.

В свете присоединения России к ВТО важную роль в формировании инновационного сектора играет либерализация международного рынка технологий. Ключевым вопросом в данном случае является определение оптимального соотношения между необходи-

мостью защиты прав участников рынка и свободой передвижения технологий.

В связи с тем, что получение знаний требует гораздо больших затрат по сравнению с их дальнейшим использованием, возникает необходимость защиты интересов зарубежных и отечественных компаний, ведущих разработку новых технологий. В частности, введение понятия интеллектуальной собственности и соответственно системы мер по ее охране во многом позволяет компенсировать первоначальные вложения в производство знаний, стимулируя инновационные процессы в стране. В то же время недостаточное внимание государства к данным вопросам ведет к снижению заинтересованности экономических агентов в производстве знаний.

При разработке системы мер по охране прав интеллектуальной собственности необходимо учитывать, что чрезмерное их ужесточение может оказать не только положительное, но и отрицательное влияние на инновационные процессы. Например, усиление системы защиты прав интеллектуальной собственности ведет к ограничению доступа стран к современным технологиям вследствие повышения цен на инновационную продукцию. Это отрицательно скажется на экономике государств с невысоким уровнем технологического развития, которые используют зарубежные технологии для производства аналогов и получения на их основе новых знаний.

С точки зрения перспектив развития российской экономики большое значение имеет государственная политика в области формирования современного финансового сектора. Повышение эффективности национальной банковской системы позволит использовать финансовые средства, имеющиеся в большом количестве внутри страны, для стимулирования инновационной деятельности. Развитие страхового сектора в России улучшит инвестиционный климат в стране и создаст благоприятные условия для привлечения иностранного капитала.

Либерализация данной сферы во многом будет способствовать формированию конкурентоспособного финансового сектора. Так, повышение конкуренции на внутреннем рынке финансовых услуг, а также расширение доступа к современным банковским и страховым технологиям может стать серьезным стимулом для развития национальной финансовой системы в результате роста производительности труда и создания устойчивых конкурентных преимуществ.

Также существует возможность негативного воздействия либерализации внешнеторгового режима на формирование инновационного сектора в стране. Например, слишком резкое повышение конкуренции со стороны более сильных зарубежных кредитных организаций может значительно ослабить позиции российских банков. В связи с тем, что иностранные компании отдадут предпо-

чение менее рискованным и недолговременным вложениям, ухудшение положения отечественных кредитных организаций может стать причиной снижения объемов венчурного финансирования.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что возможности экономического развития в условиях либерализационной политики ВТО неодинаковы для разных стран и во многом зависят от особенностей национальной экономики, а также избранной государством экономической стратегии. В России внешнеторговая либерализация создает дополнительные стимулы для экономического развития. Но реализация будущих возможностей, связанных со вступлением в ВТО, во многом зависит от внутренней политики государства. Только четкая стратегия экономического развития, основанная на активизации инновационной деятельности в стране, позволит ощутить в полной мере преимущества полноправного членства в данной организации за счет использования широкого спектра инструментов внешнеторговой политики, предусмотренного правовой системой ВТО.

Список литературы

Вовченко В.В. Основные направления и перспективы развития мирового и российского рынка высоких технологий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005.

Глобализация мирового хозяйства / Под ред. М.Н. Осьмовой, А.В. Бойченко. М., 2006.

Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М., 2003.

Земская Е. У венчурного финансирования в России большое будущее... // Консультант. 2006. № 15.

Иванова Н. Национальные инновационные системы в глобальном контексте // Человек и труд. 2004. № 5.

Кадочников С.М. Прямые зарубежные инвестиции и внешняя торговля в условиях вступления России в ВТО: субституты или дополнения? // Проблемы образования, науки и культуры. 2003. № 27.

Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право. М., 2002.

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

Материалы интернет-конференции, проведенной в зале коллегии МЭРТ РФ. 19 дек. 2006 г.

Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. М.; Смоленск, 2005.

Стиглиц Дж. Ю., Чарлтон Э. Справедливая торговля для всех. М., 2006.

Уланова Ж.Ю. Развитие инновационной инфраструктуры как фактора экономического роста: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2006.

Фам Тхи Лан Ань. Иностранные инвестиции в развитии экономики России и Китая // Проблемы современной экономики. 2007. № 2 (22).

www.wto.ru

www.wto.org

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

И.В. Никитушкина¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

С.В. Захаров²,

аспирант кафедры «Финансы и кредит» экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова, аналитик департамента корпоративного финансирования ОАО «Газпромбанк»

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИБРИДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА СТАДИИ РОСТА КОМПАНИИ

В статье предложена модификация существующих теорий стадий жизненного цикла компании с учетом финансовых аспектов. Исследуется привлечение финансирования на стадии быстрого неустойчивого роста, в частности показано, как гибридные ценные бумаги позволяют эффективно решать задачи компании в условиях ограниченного доступа к традиционным источникам финансирования (при этом учитывается не только выбор самого инструмента, но и тип инвестора).

Ключевые слова: стратегия финансирования, стадии жизненного цикла, гибридные финансовые инструменты, конвертируемые облигации, стадия роста.

Authors offer modification of existing lifecycle theories from the financial point of view. Company financing at growth stage of life is studied — it is shown that hybrids are effective mean of financing under lack of traditional funding sources. While issuing hybrids, type of target investor is as important as the financial instrument itself.

Key words: financial strategy, company lifecycle, hybrid financial instruments, convertible bonds, growth stage.

Стадии жизненного цикла компании с финансовой точки зрения

В настоящее время в научных исследованиях преобладает взгляд на жизненный цикл компании как на последовательность стадий, характеризующихся определенными возможностями и рисками, при этом деление на стадии базируется исключительно на управленческих и организационных свойствах³. В то же время иг-

¹ Никитушкина Ирина Владимировна, тел.: +7 (495) 939-55-89; e-mail: nikitushkina@yandex.ru

² Захаров Сергей Викторович, тел.: +7 (495) 939-55-89.

³ Adizes I. Organizational Passages — Diagnosing and Treating Lifecycle Problems of Organizations // Organizational Dynamics. 1979. N 8; Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. 1972. N 4.

норирование финансовых показателей и их изменений по мере развития компании приводит к невозможности изучения многих важных проблем, в частности — стратегии финансирования на различных стадиях жизненного цикла.

Выявленные авторами в ходе анализа значительного числа исследований показатели, влияющие на принятие финансовых решений, можно разделить на две группы:

- 1) рассчитанные на основе показателей финансовой отчетности;
- 2) рассчитанные на основе показателей фондовых рынков.

Использование показателей второй группы в целях классификации стадий жизненного цикла компании представляется нецелесообразным в связи с тем, что многие компании, особенно на стадии роста, не являются публичными.

Показатели первой группы представлены в табл. 1⁴.

Таблица 1

Показатели первой группы факторов, влияющих на финансовые решения

Показатель	Оценка
Рентабельность	— Чистая прибыль / Активы — Прибыль до налогов / Активы — EBITDA / Активы
Волатильность	— Медиана среднеквадратичного отклонения рентабельности по отрасли
Исторические темпы роста	— Темпы прироста активов
Исследовательская активность	— Расходы на исследования / Выручка
Недолговые налоговые щиты	— Амортизация / Активы
Доля внеоборотных активов	— Основные средства / Активы
Размер компании	— Натуральный логарифм выручки

В научной литературе наиболее часто упоминаемыми являются рентабельность и ее волатильность. Действительно, они непосредственно отражают суть бизнеса, при этом могут характеризовать как ситуацию в отрасли, так и управление в отдельно взятой ком-

⁴ Ozkan A. Determinants of Capital Structure and Adjustments to Long-Run Target: Evidence from UK panel data // J. of Finance and Business Accounting. 2001; Hovakimian A., Hovakimian G., Tehranian H. Determinants of Target Capital Structure: the Case of Dual Debt and Equity Issuers // J. of Financial Economics. 2004. Vol. 71. N 3; Flannery M., Rangan K. Partial Adjustment toward Target Capital Structure // J. of Financial Economics. 2006. Vol. 79. N 3; Drobetz W., Wanzenried G. What Determines the Speed of Adjustment to the Target Capital Structure // Applied Financial Economics. 2006. Vol. 16. N 13.

пании. В то же время показатель рентабельности должен быть в наименьшей степени подвержен влиянию учетной политики и возможным манипуляциям, а также отражать операции по основной деятельности компании. Наиболее подходящим показателем, на наш взгляд, может выступить рентабельность продаж или активов по операционной прибыли до вычета амортизации, процентных расходов и налога на прибыль (ЕБИТДА), что будет достаточно хорошим приближением к рентабельности по операционным денежным потокам.

Вместе с тем двух указанных параметров недостаточно для описания стадий жизненного цикла компании, поскольку они отражают только операционные денежные потоки. Но для запуска производства, а также поддержания бизнеса и его развития необходимо осуществлять значительные инвестиции, не учитывающиеся в составе операционных денежных потоков. Уровень инвестиций является важным, поскольку при необходимости активного развития капитальные расходы могут значительно превышать операционные доходы, создавая потребность в финансировании. Таким образом, для классификации стадий жизненного цикла компании с финансовой точки зрения к операционной рентабельности и ее волатильности предлагается добавить третий параметр — необходимый уровень инвестиций, отражающий поддержание деятельности компании и ее развитие (имеются в виду как капитальные расходы на основные средства, так и расходы на исследования или приобретение конкурентов по бизнесу, что может выступать необходимым условием роста). В качестве меры оценки данного показателя предлагается использовать объем скорректированных инвестиций к активам компании, что является привязкой к той же базе (активы), что и операционная рентабельность.

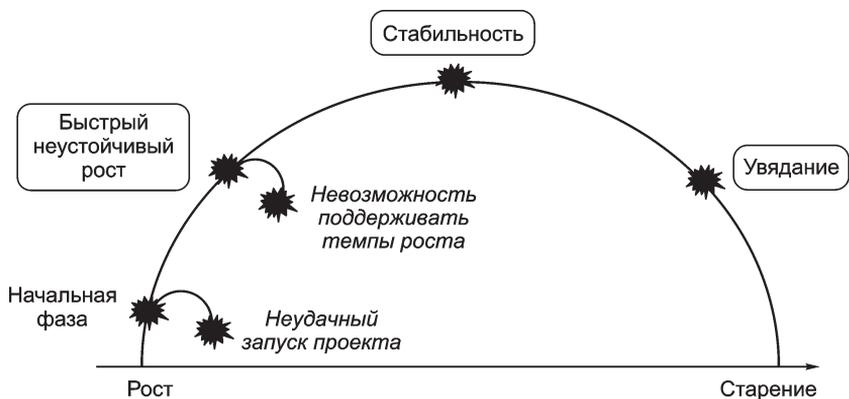
С учетом вышесказанного для классификации стадий жизненного цикла компании с финансовой точки зрения можно выбрать следующие показатели:

- средняя ожидаемая рентабельность по денежным потокам (например, рентабельность активов по ЕБИТДА) — α ;
- волатильность рентабельности по денежным потокам — σ ;
- требуемый уровень инвестиций (доля активов) — γ .

Модель стадий жизненного цикла, упрощенная в целях адаптации к финансовым понятиям, представлена на рисунке.

Стадия 1. Начальная фаза

На начальной фазе развития требуются значительные инвестиции (в основные средства и разработки), при этом перспективы неопределенны и риски крайне высоки.



Модель стадий жизненного цикла компании

Общая характеристика фазы с точки зрения основных показателей:

- отрицательная рентабельность;
- отсутствие выручки, затраты преимущественно фиксированные (что выражается в низкой волатильности операционного денежного потока);
- существенные объемы разовых инвестиций в начале периода или порциями в течение всего периода;
- ненулевая вероятность неудачного запуска проекта.

Начальная фаза длится до момента выхода на самоокупаемость.

Стадия 2. Фаза быстрого неустойчивого роста

Период максимально быстрого роста. Инвестиции на данном этапе также высоки и необходимы в основном для поддержания темпов роста (пополнение оборотного капитала, слияние и поглощение конкурентов, приобретение нового оборудования, захват доли рынка). Отстающих игроков может ждать поглощение со стороны более активных конкурентов. Среднее значение рентабельности операционной деятельности максимально высоко, волатильность также высока (быстрый рост, как правило, неустойчив).

Общая характеристика фазы:

- высокий средний уровень рентабельности;
- высокая волатильность;
- существенные объемы инвестиций в течение всего периода.

Переход в фазу стабильности происходит, когда компания достигает определенного уровня на рынке и темпы роста рынка замедляются.

Стадия 3. Фаза стабильности

Стадия стабильных операционных денежных потоков с умеренной волатильностью и небольшим устойчивым ростом. Инвестиции на данном этапе регулярны и нужны в основном для обновления основных средств и пополнения оборотного капитала (в случае торгово-производственных компаний) и на исследования (для технологических компаний). Объемы инвестиций меньше, чем на стадии быстрого роста.

Общая характеристика фазы:

- умеренный средний уровень рентабельности;
- низкая волатильность;
- умеренный объем инвестиций в течение всего периода.

Фаза стабильности длится, пока не начинается увядание компании вследствие неэффективного управления или окончания жизни рынка.

Стадия 4. Увядание компании

Выручка начинает падать, и средняя рентабельность смещается вниз до нуля и отрицательных значений; инвестиции практически не требуются.

Реальный интерес для исследования представляет развитие только на первых трех стадиях — именно на их протяжении компания нуждается в значительных инвестициях. Четвертая стадия менее интересна, так как:

— если увядание началось вследствие неэффективного управления, можно разделить компанию на несколько специализированных и тем самым вернуться в фазу 2 или 3, получив новые качественные возможности для роста;

— если увядание началось по причине окончания жизни рынка, имеет смысл ликвидировать компанию или создать новое направление бизнеса, что равносильно переходу к фазе 1.

С точки зрения выбранных показателей предлагаемые стадии жизненного цикла компании будут выглядеть так, как представлено в табл. 2.

Таблица 2

Стадии жизненного цикла компании

Стадия	α	σ	γ
Начальная	Отрицательная	Очень низкая	Высокая
Быстрого неустойчивого роста	Высокая	Высокая	Высокая
Стабильная	Умеренная	Умеренная	Умеренная

Стадия быстрого неустойчивого роста является наиболее опасной для компании в силу высокой волатильности доходов при значительных требуемых инвестициях, что при ненадлежащем финансировании может привести к банкротству. Финансирование компании на данной стадии представляет непростую задачу, поскольку доступность традиционных внешних источников финансирования ограничена из-за высоких рисков. В результате менеджмент компании вынужден искать альтернативные источники финансирования. В мировой практике активно используется выпуск гибридных ценных бумаг. К сожалению, в российской практике привлечение компаниями денежных средств ограничивается в основном традиционными кредитами/облигационными выпусками и эмиссией обыкновенных акций, что связано как с общей невысокой степенью развитости российского рынка ценных бумаг, так и с недостаточной проработанностью текущего законодательства. Применение гибридных финансовых инструментов позволило бы решить многие проблемы, обеспечить эффективное развитие компании, и повысить благосостояние ее собственников.

Привлечение финансирования на стадии быстрого неустойчивого роста

В связи с тем, что стадия роста характеризуется существенными рисками, традиционные источники финансирования либо малодоступны, либо невыгодны для собственников компании:

— кредиторы не расположены предоставлять значительные средства из-за высокой волатильности денежных потоков компании (при этом держателей долговых обязательств не будет интересовать возможность превышения компанией средней доходности, так как их финансовая выгода ограничена и они будут сконцентрированы исключительно на своих рисках);

— потенциальные инвесторы консервативно оценивают перспективы компании, что выражается в низкой цене предложения по сделке.

Вместе с тем из-за высокого уровня требуемых инвестиций компании будут необходимы значительные денежные средства, т.е. собственники вынуждены будут либо вкладывать дополнительные собственные средства, либо продавать значительную долю владения, теряя контроль над принятием финансовых решений и ограничивая свое будущее благосостояние.

Решением проблемы могут выступить гибридные финансовые инструменты, сочетающие в себе преимущества традиционных долевых и долговых финансовых инструментов и лишённые основных их недостатков. В рамках статьи будет рассмотрен наиболее распространенный вид гибридов — конвертируемые облигации.

Прежде всего данный инструмент снижает стоимость обслуживания долга — процентная ставка по конвертируемым облигациям, как правило, существенно ниже, чем по «классическим» облигациям⁵. Следует отметить, что более низкую процентную ставку не следует рассматривать как признак того, что конвертируемые облигации являются более «дешевым» инструментом привлечения средств: их покупатели рассчитывают получить выгоду от конвертации, тем самым в будущем забрав часть благосостояния текущих собственников.

Условия конвертации могут сильно варьироваться. Наиболее распространены:

- безусловная конвертация в определенную долю владения по окончании срока обращения;

- безусловная конвертация в долю владения, размер которой определяется исходя из некоторой оценки стоимости компании на момент погашения;

- условная конвертация, предусматривающая на выбор погашение тела долга с некоторой доходностью или конвертацию в определенную долю владения компании по окончании срока обращения;

- условная конвертация, предусматривающая на выбор погашение тела долга с некоторой доходностью или конвертацию в долю владения, размер которой определяется исходя из некоторой оценки стоимости компании на момент погашения;

- условная конвертация в изначально фиксированную или рассчитанную по итогам финансовых результатов компании на момент окончания обращения выпуска долю владения вне зависимости от пожеланий держателей облигаций.

Таким образом, способ погашения определяется:

- возможностью держателей облигаций выбрать между конвертацией и предъявлением долга к погашению;

- фиксированностью доли владения новых акционеров в рамках конвертации.

Выбор варианта погашения определяет основные риски, с которыми собственники компании могут столкнуться при окончании срока обращения долга. Так, в случае недостижения целевых показателей собственники могут получить нового блокирующего или контрольного акционера, в результате чего стоимость их акций может значительно уменьшиться. Наименее рискованным для собственников компании является вариант с безусловной конвертацией

⁵ См.: *Захаров С.В.* Конвертируемые облигации как эффективный инструмент финансирования компании на стадии активного роста // Ежеквартальное научно-аналитическое издание фонда «Финансы и развитие». 2008. № 1.

в заранее зафиксированную долю владения. Фактически, это означает привлечение финансового инвестора с отсрочкой по времени.

Очевидно, держатели конвертируемых облигаций будут стремиться максимизировать стоимость и выбирать наиболее выгодный для себя вариант. Так, если справедливая стоимость их доли владения после конвертации больше, чем накопленная с учетом требуемой нормы доходности сумма тела долга, держатели гибридного долга предпочтут конвертацию. Если же имеет место обратное соотношение, то на практике держатели облигаций могут все равно конвертировать их, если их ожидания относительно будущей стоимости компании позволяют предположить, что конвертация более выгодна.

Традиционные защищающие инвесторов механизмы вроде досрочного предъявления к погашению в рамках оферты при выпуске конвертируемых облигаций ослабляются или снимаются, увеличивая риск для держателей, что компенсируется более высокой ожидаемой средней доходностью.

С другой стороны, при выпуске конвертируемых облигаций на эмитента накладываются ограничения, связанные с принятием финансовых решений — например, выплаты дивидендов, увеличения классической долговой нагрузки выше некоторого предельного уровня, выпуска других конвертируемых облигаций, проведения дополнительной эмиссии на условиях, потенциально ущемляющих права держателей долговых обязательств, и т.д. В случае невыполнения ковенантов держатели конвертируемых облигаций могут иметь право либо запустить процесс конвертации, либо предъявить долг к погашению. Основное отличие таких ограничений от классических защитных механизмов состоит в том, что первые ориентированы на ограничение финансовых решений руководства / акционеров и не зависят от рисков, связанных с волатильностью денежных потоков. Однако такие риски свойственны держателям конвертируемых ценных бумаг. Например, в случае внезапного падения EBITDA, приводящего к техническому превышению коэффициента Долг / EBITDA, конвертируемые облигации, скорее всего, не смогут быть предъявлены к погашению, поскольку их держатели, как потенциальные акционеры, должны нести соответствующие риски.

Какую долю владения имеет смысл обещать потенциальным инвесторам в рамках выпуска конвертируемых облигаций? Ответ на данный вопрос зависит от целевого типа инвестора — гибриды могут выступать не только в качестве источника привлечения финансирования, но и служить промежуточным инструментом в рамках сделки по продаже компании. В случае полной продажи условия конвертации будут предполагать преимущества для поку-

пателя с возможным встроенным механизмом перерасчета цены в зависимости от фактических финансовых показателей компании. Очевидно, речь идет о стратегическом инвесторе, который вместо покупки контрольной доли владения сразу может предпочесть опцион на покупку компании, обеспеченный предоставленным долгом (например, если инвестор не обладает достаточным знанием местного рынка или не уверен в перспективах развития конкретной компании).

Если собственники планируют сохранить контрольную долю владения, они будут искать инвесторов, заинтересованных только в получении высокой доходности и не ориентированных на управление бизнесом после конвертации. С другой стороны, новым собственникам должен быть гарантирован некоторый набор прав, иначе участие в акционерном капитале не имеет для них смысла (при условии, что компания непубличная, как в основном и бывает на рассматриваемой стадии). Таким образом, доля владения держателей гибридных ценных бумаг после конвертации должна являться блокирующей.

Поскольку конвертируемые облигации подразумевают получение высокой доходности в среднесрочной перспективе за счет либо «гарантированной» доходности долга, либо участия в акционерном капитале, основными их приобретателями будут финансовые инвесторы (фонды прямых инвестиций), для которых конвертируемые облигации могут быть одним из способов вхождения в капитал. С другой стороны, высокая ожидаемая доходность компенсируется высоким уровнем рисков из-за высокой волатильности операционных денежных потоков компании, но фонды изначально готовы на повышенный уровень риска. Следует отметить, что высокая доходность конвертируемых облигаций может быть достигнута только за счет значительных темпов роста финансовых показателей компании, что в свою очередь может быть доступно только на стадии быстрого неустойчивого роста. Условия конвертации в этом случае будут отражать цели финансовых инвесторов и их требуемую доходность. Они могут быть более жесткими с финансовой точки зрения по сравнению с условиями стратегических инвесторов, поскольку для последних наиболее важным при приобретении компании является увеличение доли рынка, а не финансовая эффективность сделки.

Выпуск конвертируемых облигаций — эффективный инструмент финансирования на стадии быстрого неустойчивого роста, позволяющий перераспределить расходы по заимствованию во времени, сохранить изначальную долю владения и некоторую свободу принятия финансовых решений до момента конвертации.

Заключение

Гибридные ценные бумаги, в частности конвертируемые облигации существенно расширяют возможности компании по привлечению финансирования в условиях ограниченной доступности традиционных источников на стадии быстрого неустойчивого роста, характеризующейся высокой операционной рентабельностью и волатильностью, а также высоким требуемым уровнем инвестиций. При этом значение имеет не только сам выбор финансового инструмента, но и тип инвестора, что оказывает значительное влияние на характеристики размещения и структурирование финансирования. Использование гибридных ценных бумаг позволяет не только решить проблемы с финансированием, но и может выступить эффективным промежуточным средством в рамках выхода текущих собственников из бизнеса.

Низкий уровень распространения гибридов в российской практике обусловлен как текущим уровнем развития финансового рынка, так и недостаточным законодательным обеспечением, тем не менее использование гибридных финансовых инструментов имеет значительный потенциал.

Таким образом, значительное число развивающихся компаний может получить доступ к средствам, необходимым для обеспечения их эффективного развития, что позволит в итоге повысить благосостояние ее собственников.

Список литературы

Захаров С.В. Конвертируемые облигации как эффективный инструмент финансирования компании на стадии активного роста // Ежеквартальное научно-аналитическое издание фонда «Финансы и развитие». 2008. № 1.

Adizes I. Organizational Passages — Diagnosing and Treating Lifecycle Problems of Organizations // Organizational Dynamics. 1979. N 8.

Drobetz W., Wanzenried G. What Determines the Speed of Adjustment to the Target Capital Structure // Applied Financial Economics. 2006. Vol. 16. N. 13.

Flannery M., Rangan K. Partial Adjustment toward Target Capital Structure // J. of Financial Economics. 2006. Vol. 79. N 3.

Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. 1972. N 4.

Hovakimian A., Hovakimian G., Tehranian H. Determinants of Target Capital Structure: the Case of Dual Debt and Equity Issuers // J. of Financial Economics. 2004. Vol. 71. N 3.

Ozkan A. Determinants of Capital Structure and Adjustments to Long-Run Target: Evidence from UK panel data // J. of Finance and Business Accounting. 2001.

О.О. Панферова¹,

магистр экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАНСФЕРТНОМУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

В данной статье представлен обзор теоретических и эмпирических исследований на тему «Трансфертное ценообразование». Анализ теоретических источников позволил выявить шесть основных подходов к определению трансфертной цены: ориентацию на рыночную цену, затратный подход, определение цены в ходе переговоров, двойное трансфертное ценообразование, множественность трансфертных цен, определение трансфертной цены на основе сложных математических выкладок. В эмпирических исследованиях трансфертного ценообразования, как правило, представлены детерминанты выбора той или иной модели.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, модели трансфертного ценообразования, детерминанты выбора модели трансфертного ценообразования.

This article presents an overview of various theoretical and empirical investigations on the topic of transfer pricing. The examination of theoretical works allows determining six major models of transfer pricing: market price, cost-based price, double price, multiple price and mathematical approach. Empirical volumes provide the determinants of transfer pricing model chose.

Key words: transfer pricing, models of transfer pricing, determinants of transfer pricing.

Трансфертное ценообразование в самом широком смысле предполагает установление цены, по которой происходит взаиморасчет между подразделениями одной компании.

В современных условиях трансфертное ценообразование как механизм внутрифирменного управления организацией приобретает все большую актуальность по двум основным причинам.

Во-первых, стремление компаний расширить свое присутствие на рынке подталкивает их к децентрализации, когда в рамках одной организационной структуры выделяются автономные бизнес-единицы, выполняющие определенные функции на конкретном этапе производства продукта.

Во-вторых, в контексте глобализации увеличивается роль международных компаний, выводящих часть своего бизнеса за пределы страны.

¹ Панферова Оксана Олеговна, тел.: + 7 (926) 303-81-25; e-mail: panferovaoksana@yandex.ru

Все эти факторы актуализируют вопрос о необходимости регулирования деятельности автономных бизнес-единиц в рамках единой организации, о возможных подходах и инструментах координации. Одним из таких инструментов становится трансфертная цена, устанавливаемая при внутренних взаиморасчетах.

Несмотря на важность данной проблемы, основательных теоретических и эмпирических работ пока еще мало, в особенности это касается работ российских исследователей.

Основным достоинством существующих на данный момент исследований является разработанность моделей установления трансфертной цены, т.е. сам механизм трансфертного ценообразования. Однако до сих пор не хватает работ, которые бы включали как теоретический анализ, так и эмпирический материал.

Что касается российских источников, то трансфертное ценообразование в основном рассматривается в разрозненных публикациях, посвященных по большей части проблеме налоговой оптимизации посредством трансфертного ценообразования.

Целью данной статьи является исследование теоретических аспектов трансфертного ценообразования, а именно: описание основной модели трансфертного ценообразования и систематизация детерминанты выбора модели трансфертного ценообразования.

Идея теоретического анализа трансфертной цены первоначально возникла в работе Г. Сиджвика «Принципы политической экономии», в которой автор отмечает возможность производителей потреблять часть собственного продукта². Данное предположение в свое время разрушило предпосылку о том, что продажа произведенного продукта компаниями происходит только на внешнем относительно самой организации рынке. Однако основательного анализа внутрифирменной торговли, в том числе трансфертной цены, в данной работе нет.

Серьезное внимание проблеме трансфертного ценообразования в научных трудах начинает уделяться примерно в 50—60-е гг. XX в., когда ученые помимо определения трансфертной цены начинают заниматься вопросом о том, каким образом организации ее устанавливают и какие факторы на это влияют.

Все научные работы, посвященные данной проблематике, можно условно разделить на две группы: теоретические и эмпирические исследования.

В теоретических исследованиях проблема трансфертного ценообразования анализируется на основе уже имеющихся теоретических разработок и при помощи теоретических методов анализа. При этом к практике в таких работах обращаются редко (только для иллюстрации построенной теоретической модели).

² *Sidgwick H.* The Principles of Political Economy. 3rd ed. London, 1901.

В ходе эмпирических исследований, напротив, основные выводы о трансфертном ценообразовании получаются в результате анализа определенной выборки из реально существующих организаций.

Следует отметить, что в теоретических работах в большей степени разрабатываются модели и определяются цели трансфертного ценообразования, в то время как в эмпирических исследованиях анализируются факторы выбора организацией той или иной модели.

Поэтому, чтобы полно рассмотреть понятия трансфертной цены и существующих моделей трансфертного ценообразования, проанализируем сначала теоретические работы.

Анализ теоретических источников позволяет сделать вывод, что, в сущности, практически все исследователи дают схожее определение трансфертной цены, поэтому дадим ей собственное определение в широком смысле этого слова.

Под трансфертной ценой в рамках данной статьи будем понимать расчетную цену или стоимость, устанавливаемую в ходе взаиморасчетов между отдельными бизнес-единицами одной компании по поводу купли-продажи продукта. Под продуктом в данном случае понимается любой товар или услуга, по поводу которого возникают отношения между автономными структурами одной организации.

Соответственно под трансфертным ценообразованием будем понимать процесс установления трансфертной цены.

Прежде чем переходить к существующим теоретическим моделям трансфертного ценообразования, немаловажно отметить тот факт, что в теории можно найти позицию, которая отрицает необходимость внедрения трансфертных цен как инструмента внутрифирменного управления. Одним из ярких представителей данной позиции является М. Уэллс³.

Однако в современных условиях, когда трансфертное ценообразование играет все более заметную роль в реальной практике компаний, данный подход становится неоправданным. Поэтому проанализируем существующие теоретические разработки по проблеме трансфертного ценообразования.

Анализ теоретических работ показывает, что можно выделить как минимум шесть подходов к расчету трансфертной цены: ориентация на рыночную цену, затратный подход, определение цены в ходе переговоров, двойное трансфертное ценообразование, множественность трансфертных цен, определение трансфертной цены на основе сложных математических выкладок. Рассмотрим каждый из названных подходов более подробно.

³ Wells M.C. Profit Centers, Transfer Prices and Mysticism // Abacus. 1968. Vol. 4. N 2.

Некоторые ученые, к примеру Дж. Хиршлейфер, предлагают приравнивать внутреннюю трансфертную цену к существующей рыночной цене данного продукта⁴.

При этом сами авторы отмечают ограниченность данного подхода, так как его реализация возможна только в определенных условиях. Во-первых, это наличие конкурентного рынка того продукта, на который устанавливается трансфертная цена, что довольно редко встречается на практике. Во-вторых, наличие на рынке точно такого же трансфертного продукта или его аналога, что также не всегда выполняется, особенно если этот продукт уникален по своим свойствам и характеристикам. Следовательно, данный подход будет крайне редко применяться на практике.

Проблемы отсутствия конкурентного рынка и аналога самого трансфертного продукта при установлении трансфертной цены могут быть решены при помощи затратного подхода.

В рамках затратного подхода можно выделить два основных метода расчета трансфертной цены: экономический и бухгалтерский методы.

Экономический метод предполагает приравнивать трансфертную цену либо к предельным (Дж. Хиршлейфер), либо к альтернативным издержкам производства (М. Онси, Г.Л. Хольструм, И.Ш. Саульс).

В условиях несовершенной конкуренции Дж. Хиршлейфер, рассмотрев двухпродуктовую фирму, предложил находить оптимальную трансфертную цену на основе классических методов оптимизации (максимизации прибыли): трансфертная цена рассчитывалась из условия равенства предельного дохода и предельных издержек производства единицы продукта. Однако в данном случае не учитываются такие факторы, как технология производства, степень автономности подразделений, организационная структура компании, а также возможность оппортунизма со стороны менеджеров (например, искажение информации об издержках своего подразделения), риск и неопределенность.

Расчет трансфертной цены на основе альтернативных издержек предполагает, что трансфертная цена данного конкретного продукта приравнивается к альтернативным издержкам наилучшего использования ресурсов на производство данного продукта в рамках одной компании⁵.

Экономический метод расчета трансфертной цены логичен и теоретически обоснован, однако его использование на практике имеет ряд ограничений. В реальной экономической действитель-

⁴ *Hirshleifer J.* On the Economics of Transfer pricing // *J. of Business.* 1956. N 29. P. 172—184.

⁵ *Onsi M.* A Transfer Pricing System Based on Opportunity Cost // *Accounting Review.* 1970. N 45. P. 535—543.

ности довольно трудно оценить функции спроса и затрат, необходимых для расчета предельного дохода и предельных издержек. Кроме того, расчет альтернативных издержек использования ресурсов является затруднительной задачей в пределах одной организации, особенно если эта компания международная.

Бухгалтерский метод предлагает рассчитывать трансфертную цену на основе внутрифирменной информации об издержках. В одних работах трансфертная цена просто приравнивается к издержкам без каких-либо дополнительных отчислений в пользу продающего подразделения⁶. В других же исследованиях, напротив, говорится о необходимости учета интересов продающих подразделений, в результате чего расчет трансфертной цены происходит по формуле — издержки производства плюс некоторые отчисления в пользу продающего подразделения⁷.

Достоинством бухгалтерского метода становится простота расчета, а главное — возможность практической реализации. В качестве недостатка можно отметить тот факт, что при помощи данного метода ведется расчет только на основе анализа затрат и прибыли без учета других факторов, например, социологических или психологических. В данном случае, с одной стороны, получается универсальная формула расчета, с другой же — этот расчет является упрощенным и в какой-то степени грубым.

Другой подход определения трансфертной цены базируется на том, что трансфертная цена должна устанавливаться в результате переговоров между менеджерами бизнес-единиц, в упрощенном варианте — между менеджерами продающего и менеджерами покупающего подразделений. Сторонниками данного подхода являются такие экономисты, как Дж. Дин, Д. Ли, Т. Хайдингер, Р. Куэрт, Дж. Марч, Д. Ватсон, Дж. Баумлер, Р. Акельсберг, Ж. Юкл и др.

В рамках данного подхода фирма рассматривается как коалиция, участники которой имеют различные, а порой даже противоположные интересы, в результате чего каждый из участников настаивает на том уровне трансфертной цены, который выгоден именно ему. Разрешение данных противоречий происходит в результате длительных переговоров.

Сторонники данного подхода утверждают, что трансфертные цены, достигнутые в результате переговоров, будут способствовать мотивации менеджеров отдельных автономных подразделений компаний. Большая автономность подразделений от центра делает

⁶ *Goetz B.* Transfer Prices: an Exercise in Relevancy and Goal Congruence // *Accounting Review*. 1967. N 42. P. 435—470.

⁷ *Gordon M.J.* A Method of Pricing for a Socialist Economy // *Accounting Review*. 1970. N 45. P. 427—443.

менеджеров более ответственными, так как их доход начинает зависеть от их действий. Так, Дж. Дин отмечает, что такой подход к установлению трансфертной цены поддерживает автономность каждого подразделения, так как для менеджеров подразделений появляется возможность в какой-то степени реализовывать свои интересы, высказать их на переговорах⁸. Исследования Р. Акельсберга и Ж. Юкла показали, что определение трансфертных цен путем переговоров способствует «интеграционному, направленному на решение проблем и менее агрессивному поведению менеджеров подразделений»⁹.

Во всех описанных подходах — ориентация на рыночную цену, затратный подход, определение цены в ходе переговоров — предполагается установление единой рыночной цены. В то же время существуют теоретические работы, предполагающие установление двух (Ал. Дребин, Г. Грир, Дж. Эдвардс и др.) или нескольких трансфертных цен (Г. Биерман). Как утверждают сторонники данных подходов, в рамках одной компании невозможно установить одну единственную трансфертную цену, которая бы отвечала всем целям компании. Однако множественность трансфертных цен усложняет процесс выбора уровня трансфертной цены, управление и контроль над работой подразделений.

Наконец, подход, в рамках которого трансфертная цена вычисляется при помощи математического моделирования. При помощи методов линейного и целевого программирования уровень трансфертной цены определяется как переменная, зависящая от множества факторов¹⁰. Однако данные работы зачастую остаются чисто теоретическими, так как не обращаются к эмпирическим данным. Кроме того, построение математических моделей предполагает введение ограничений и предпосылок, что в свою очередь искажает реальное положение дел.

Следует отметить, что современные теоретические исследования, посвященные проблеме трансфертного ценообразования, в основном придерживаются последнего подхода к определению трансфертной цены. Изобилие формул и сложных математических выкладок становится обязательной частью каждой теоретической работы, в которой предполагается, что именно математическое моделирование может наиболее адекватно описать экономическую реальность.

⁸ *Dean J.* Decentralization and Intracompany Pricing // *Harvard Business Review*. 1955. N 33. P. 65—74.

⁹ *Ackelsberg R., Yukl G.* Negotiated Transfer Pricing and Conflict Resolution in Organizations // *Decision Sciences*. 1979. N 10. P. 387—398.

¹⁰ *Baumol W.J., Fabian T.* Decomposition, Pricing for Decentralization and External Economies // *Management Science*. 1964. Sept. P. 1—31.

Основные детерминанты выбора той или иной модели определения трансфертной цены в большей степени представлены в эмпирических исследованиях. Рассмотрим основные из них.

На установление трансфертной цены влияет несколько факторов. Например, организационная структура компании. В данном случае можно рассмотреть модель Экклеса. На основе анализа данных о тринадцати американских компаниях Р. Экклес выявил, в каком случае необходимо прибегать к установлению трансфертной цены. Так, основным вывод заключается в том, что в случае вертикальной интеграции компании неизбежно прибегают к внутренним транзакциям, в том числе к установлению трансфертной цены, по которой происходит взаиморасчет между подразделениями¹¹.

Кроме организационной структуры компании на выбор модели трансфертного ценообразования влияют непосредственно характеристики продукта¹². Если трансфертный продукт является инновационным, не имеющим аналогов на рынке, то предлагается использовать затратный метод определения трансфертной цены, в то время как для широко распространенных на рынке товаров трансфертная цена приравнивается к рыночной цене как самой оптимальной.

Следующий фактор, влияющий на выбор трансфертной цены, — организация производства. Так, например, в соответствии с подходом Томпсона, можно выделить три типа организации производства¹³.

Первый тип предполагает, что производство последующего компонента начинается только после производства предыдущего, что характерно для стандартизированной продукции (к примеру, на сборочных линиях). В данных условиях наилучшая координация, как утверждает Дж. Томпсон, достигается при помощи установления трансфертной цены на основе затратного подхода.

Второй тип производства предполагает наличие конкуренции между отдельными бизнес-единицами внутри одной компании. В таких условиях, как предполагает тот же Дж. Томпсон, существует возможность использования рыночных цен в качестве основы расчета трансфертной цены.

Наконец, третий тип организации производства предполагает наличие не только прямых, но и обратных связей между производителями и покупателями (зачастую в данных условиях производство осуществляется на заказ). Как отмечает Дж. Томпсон, для продуктов, производимых на заказ, не существует внешних рынков,

¹¹ *Eccles R.* The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice. Lexington, 1985.

¹² *Adler R.* Transfer Pricing for World-Class Manufacturing // Long Range Planning. 1996. N 29 (1). P. 69—75.

¹³ *Thompson J.* Organizations in Action. Social Science Bases of Administrative Theory. N.Y., 1967.

где бы производились их аналоги, поэтому в данном случае трансфертная цена устанавливается в результате переговоров между заказчиком и поставщиком, так как сильна обратная связь между ними.

На выбор той или иной модели трансфертного ценообразования влияет также социальная среда внутри компании, а именно — уровень доверия в организации между отдельными подразделениями. В работах, посвященных данной проблематике (М. Грановеттер), утверждается и доказывается, что в условиях высокого доверия между подразделениями информация о деятельности компании распространяется быстро, что в свою очередь ослабляет требование обязательного вмешательства центра. Поэтому появляется возможность устанавливать трансфертную цену в результате переговоров между менеджерами подразделений, которые будут менее дилеттерными, так как доверие друг к другу высоко¹⁴.

Низкий уровень доверия между отдельными подразделениями препятствует свободному распространению информации, вызывает необходимость вмешательства центра, следовательно, трансфертные цены должны устанавливаться административно, т.е. либо приравниваться к рыночной цене, либо определяться на основе использования затратного подхода.

Немаловажен фактор стабильности окружающей среды. Подразумевается, что фирмы, функционирующие в относительно более стабильных условиях, могут делать более реалистичные прогнозы как относительно собственного развития, развития конкурентов, так и изменений в отраслевом спросе. В более стабильных условиях фирмам предпочтительнее использовать рыночно-ориентированные цены¹⁵.

Кроме того, стабильность условий предполагает также стабильность используемых технологий, а значит, производимый продукт или полуфабрикат становится все более стандартизованным, поэтому применение рыночной цены при взаиморасчетах становится оправданным.

При нестабильности и неопределенности, напротив, расчет трансфертной цены на основе рыночной, невозможен. Рыночные условия постоянно меняются, прогнозы сделать практически невозможно, также часто меняются технологии. В таких случаях предполагается расчет трансфертной цены на основе затратного подхода.

Наконец, можно отметить фактор внешней социальной среды¹⁶. Выбор той или иной модели трансфертного ценообразования

¹⁴ *Granovetter M.* Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American J. of Sociology.* 1985. N 3. P. 481—510.

¹⁵ *Brews P., Hunt M.* Learning to Plan and Planning to Learn: Resolving the Planning School (learning school debate) // *Strategic Management J.* 1999. N 20 (10). P. 889—913.

¹⁶ *Granovetter M.* Op. cit. P. 481—510.

зависит от таких институциональных факторов, как регулирующие деятельность данной компании нормативы, нормы и правила поведения в данной отрасли.

Таким образом, анализ теоретических источников и эмпирических исследований показал, что проблема трансфертного ценообразования является объектом анализа многих ученых-экономистов, начиная с 50—60 гг. двадцатого века. Все шесть подходов к определению трансфертной цены, предложенные в теории, имеют как свои достоинства, так и недостатки, которые следует учитывать при выборе той или иной модели на практике. Кроме того, на выбор модели трансфертного ценообразования влияют факторы как микроуровня, касающиеся внутренних характеристик организации, так и макроуровня, характерные для отрасли в целом, как в пределах одной страны, так и за ее пределами, в особенности это значимо для международных компаний.

Список литературы

Ackelsberg R., Yukt G. Negotiated Transfer Pricing and Conflict Resolution in Organizations // Decision Sciences. 1979. N 10.

Adler R. Transfer Pricing for World-Class Manufacturing // Long Range Planning. 1996. N 29 (1).

Baumol W.J., Fabian T. Decomposition, Pricing for Decentralization and External Economies // Management Science. 1964. Sept.

Brews P., Hunt M. Learning to Plan and Planning to Learn: Resolving the Planning School (learning school debate) // Strategic Management J. 1999. N 20(10).

Dean J. Decentralization and Intracompany Pricing // Harvard Business Review. 1955. N 33.

Eccles R. The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice. Lexington, 1985.

Goetz B. Transfer Prices: an Exercise in Relevancy and Goal Congruence // Accounting Review. 1967. N 42.

Gordon M.J. A Method of Pricing for a Socialist Economy // Accounting Review. 1970. N 45.

Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American J. of Sociology. 1985. N 3.

Hirshleifer J. On the Economics of Transfer Pricing // J. of Business. 1956. N 29.

Onsi M. A Transfer Pricing System Based on Opportunity Cost // Accounting Review. 1970. N 45.

Sidgwick H. The Principles of Political Economy. 3rd ed. London, 1901.

Thompson J. Organizations in Action. Social Science Bases of Administrative Theory. N.Y., 1967.

Wells M.C. Profit Centers, Transfer Prices and Mysticism // Abacus. 1968. Vol. 4. N 2.

С.А. Сукнёва¹,

канд. экон. наук, доцент, зав. сектором ФГНУ ИРЭС

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ

В статье рассматриваются миграционные процессы в Республике Саха (Якутия). Показаны изменения масштабов, структуры, направлений и основных причин миграции населения. На основе статистического анализа и материалов специального социологического обследования проведена оценка изменений миграционной активности населения, рассмотрены качественные характеристики миграционных потоков по полу, возрасту, национальности, образованию, причинам и направлению миграции с выделением особенностей трудовой миграции населения.

Ключевые слова: миграция населения, миграционное движение, сальдо миграции, сальдо прибытия, сальдо выбытия, трудовая миграция.

The article examines migration trends in the Sakha (Yakutia) Republic. It describes the factors determining migration processes in the North region. Based on an analysis of migrant movement, the main regularities of the migration behavior are revealed. A special attention is paid to consideration of the net migration rate, educational, ethnic, age structures of arrivals and departures.

Key words: migration, migration movement, net migration, net departures, net arrivals, labour migration.

С начала 90-х гг. прошлого века произошли значительные изменения в миграционной ситуации в регионах Севера и Дальнего Востока, бывших до недавнего времени зоной широкого хозяйственного освоения. Спад производства, прогрессирующая безработица, неудовлетворительное состояние социальной инфраструктуры сделали работу на Севере экономически непривлекательной. Резко ухудшилось качество жизни людей, обострились диспропорции на рынке труда, усилилась неуправляемость миграционными процессами, что привело к значительной миграционной убыли населения.

Все эти изменения прослеживаются и в одном из крупнейших северных регионов России — Республике Саха (Якутия). Якутия является открытым регионом со свободным и интенсивным миграционным обменом, и миграционные процессы здесь традиционно играли важную роль в формировании населения. Приток населения на территорию республики был активным до середины 1980-х гг. В эти годы отмечалось самое большое число прибытий из-за пределов республики, численность ежегодно прибывающего населения более чем в 2 раза превышала показатель 1960 г. (рис. 1).

С 1990 г. отмечается увеличение выезда населения из республики при одновременном сокращении въезда в нее из других регионов

¹ Сукнёва Светлана Александровна, + 7 (4112) 35-48-99; e-mail: sukneva@ire.ysn.ru

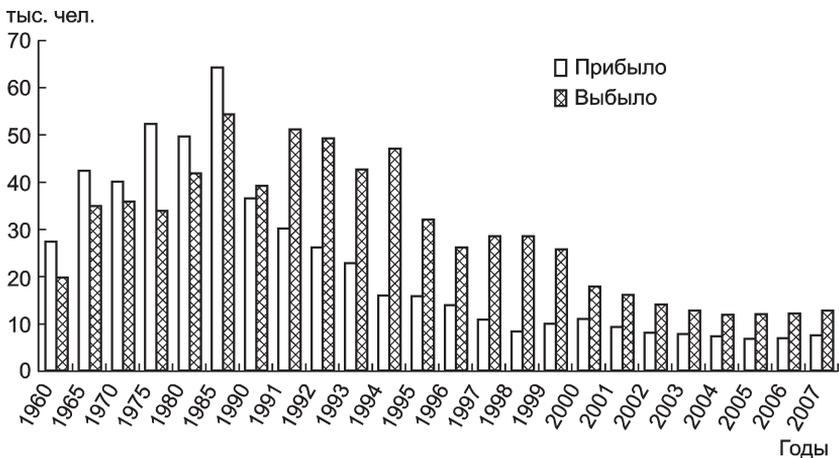


Рис. 1. Миграционные потоки между Якутией и территориями России, ближним и дальним зарубежьем

России и зарубежья. Превышение выбывающего населения в 1990 г. над прибывающим составило 6,8%, а в 1994 г. эта разница достигла 293,8%, к 2007 г. данное соотношение сократилось до 182,8%.

Изменения миграционной активности населения наглядно отразились на динамике миграционного оборота, который снизился со 172,7 тыс. чел. в 1985 г. до 56,0 тыс. чел. в 2007 г. При сокращающихся объемах миграции в структуре миграционного оборота заметно возросла доля внутрирегиональных передвижений населения (с 31,7 до 66,5%). В структуре миграционного оборота республики отмечается также увеличение доли России с 23% в 1985 г. до 30,7% в 2007 г. Удельный вес республик бывшего СССР в миграционном обороте Якутии сократился за эти годы почти в 15 раз (37,2% миграционного оборота со странами СНГ и Балтии приходится на долю Киргизии, 35,3% — Украины, по 7,5% — Казахстана и Белоруссии). Миграционный оборот республики с государствами дальнего зарубежья незначителен и составляет менее 0,1% (рис. 2).

По мере снижения абсолютных объемов миграции и увеличения доли внутрирегиональных передвижений населения растет доля женщин, участвующих в миграционном движении (табл. 1). В настоящее время среди внутриреспубликанских мигрантов наблюдается абсолютное преобладание женщин (54,7%), особенно заметен перевес женщин в пенсионном возрасте (73%). Значительная доля девушек в возрасте 16—19 лет (67%) в миграционных передвижениях в пределах Якутии обусловлена их переездом в пределах республики для получения образования. В наиболее активных группах трудоспособного возраста (30—39 лет) более мобильными во внутриреспубликанских перемещениях являются мужчины.

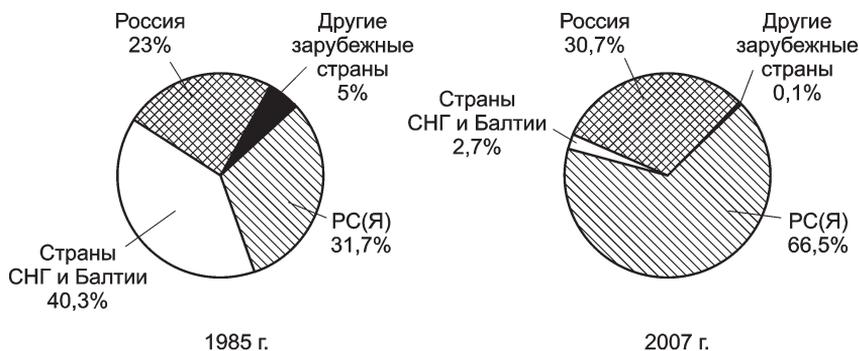


Рис. 2. Структура миграционного оборота Республики Саха (Якутия)

Таблица 1

Распределение по полу в возрастных группах миграционных передвижений населения в пределах Республики Саха (Якутия), %

Возраст	1993 г.		2006 г.	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Всего мигрантов	50,7	49,3	45,3	54,7
В том числе в возрасте (лет):				
0—15	50,2	49,8	52,0	48,0
16—19	31,7	68,3	33,0	67,0
20—24	49,9	50,1	44,6	55,4
25—29	57,1	42,9	47,3	52,7
30—39	58,5	41,5	51,3	48,7
40—49	58,3	41,7	47,1	52,9
50—54	63,8	36,2	46,0	54,0
55—59	46,7	53,3	46,8	53,2
60 лет и старше	34,8	65,2	35,0	65,0
в трудоспособном	52,4	47,6	44,9	55,1
старше трудоспособного	27,0	73,0	27,0	73,0

Источник: рассчитано автором по данным текущей статистики ТО ФГС по Республике Саха (Якутия).

Миграционные связи по территории республики имеют значительную дифференциацию. Отчетливо прослеживается направленность миграционных потоков из промышленных районов за пределы республики, здесь отмечается минимальная доля внутрирегиональных передвижений населения, в то время как центр Якутии и сельские районы имеют устойчивые направления миграционных передвижений в пределах республики, и доля внутриреспубликан-

ской миграции на этих территориях доходит до 80—90%. Потоки мигрантов из сельской местности направлены преимущественно в городские поселения, среди которых лидирует столица республики. Исключение — сельские районы арктической зоны, где население в значительной степени сформировалось за счет внешней миграции, поэтому здесь доминируют миграционные потоки за пределы республики. Основную часть в миграционных потоках во внутрирегиональном обмене составляет молодежь 16—29 лет, направляющаяся в города республики для получения образования, овладения профессией, трудоустройства. Вместе с тем показатель возвратной миграции по группам молодого возраста не высок, что приводит к старению населения и ухудшению демографической ситуации в сельской местности республики.

Расчет коэффициентов результативности миграционных связей как отношения числа выбывших к прибывшим в промилле² показал, что в 2006 г. в результате миграции приобрели население только 2 района республики — город Якутск (559) и Намский (933), все остальные территории республики население теряли. При этом наблюдаются значительные колебания величины данного показателя от 1100 в Верхоянском районе до 6071 в Оймяконском.

Во внутрирегиональной миграции продолжается традиционный отток населения из сельской местности в города и рабочие поселки. Баланс обмена между сельской местностью и городскими поселениями отрицательный, при этом в 2007 г. отмечается его максимальное значение (–7,6 тыс. чел.).

Отражением роста внутрирегиональных перемещений является повышение доли коренного населения в национальной структуре мигрантов (табл. 2). Удельный вес якутов в миграционном обороте к 2007 г. возрос до 51,7%. Одновременно с этим сократилась доля русских и представителей других национальностей, удельный вес которых был высок в первой половине 1990-х гг., когда отмечался всплеск миграционного оттока населения за пределы республики.

Главными причинами миграции сельского населения являются неудовлетворенность условиями труда и быта в сельской местности. Так по итогам единовременного социологического обследования «Мнение населения по проблемам миграции», проведенного Государственным комитетом по статистике Республики Саха (Якутия) в 1995 г., было выявлено, что на переезд сельских жителей в городские поселения влияют неудовлетворительные жилищные условия в селах, отсутствие работы, стремление дать детям хорошее образование³.

² Практическая демография / Под ред. Л.Л. Рыбаковского. М., 2005. С. 202.

³ О миграционных процессах в Республике Саха (Якутия): Информационная записка № 5. Якутск, 1996.

Национальная структура мигрантов, %

Структура миграции	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.
Общий объем мигрантов,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
из них: русские	48,9	52,6	41,3	40,0	32,1
якуты	25,5	24,6	39,4	43,1	51,7
украинцы	11,8	9,4	6,0	3,1	1,5
татары	1,9	2,3	1,5	1,2	1,6
другие	11,3	10,5	11,4	12,3	13,1

Источник: рассчитано автором по данным текущей статистики ТО ФГС по Республике Саха (Якутия).

Миграционные планы населения республики рассматривались в ходе анкетного опроса населения в 2005 г.⁴ В анкете были поставлены вопросы о миграционных планах супругов: хотели бы вы переехать из вашего населенного пункта, куда переехать и по какой причине. На вопрос о желании переехать из своего населенного пункта утвердительно ответили 31,5% респондентов. Особенно высокие миграционные настроения были отмечены в Нерюнгри (47,7%) и Ленском районе (34,6 %).

Среди основных причин, по которым респонденты хотели бы переехать, наибольшие рейтинги занимают отсутствие возможности дать образование детям, плохие социально-экономические условия жизни и отсутствие работы в улусе (табл. 3). В сельских районах республики эти причины, как и десять лет назад, продолжают больше всего беспокоить население. В распределении ответов по предпочтительным направлениям миграции преобладает г. Якутск и близлежащие районы Центральной Якутии. При этом доля г. Якутска в миграционных планах сельских респондентов составляет 80—90%. Результаты опроса отражают сложившиеся тенденции в миграционном поведении сельских жителей республики.

Полученные в республике материалы сходны с данными анкетного обследования другого северного региона — Республики Коми, где на миграционные установки сельского населения также значительное влияние оказывают условия их жизни, т.е. возможность получить качественное образование, иметь хорошую работу,

⁴ Анкетирование населения проведено Комитетом по делам семьи и детства при Президенте Республики Саха (Якутия) «Семья. Женщины. Дети». Анкетный опрос проводился в 7 улусах республики, всего было опрошено 1316 респондентов.

устроенный быт, развитую социальную инфраструктуру, транспортную доступность к жизненно важным населенным пунктам⁵.

Таблица 3

Распределение ответов респондентов по основным причинам миграции, %

Улус	Отсутствие работы в улусе	У детей нет возможности получить образования	По состоянию здоровья вас или ваших детей	Плохие социально-экономические условия жизни в улусе	Другое	Итого
Ленский	12,0	51,1	7,5	27,1	9,8	100,0
Мегино-Кангаласский	22,7	47,5	5,7	26,2	2,1	100,0
Оленекский	14,5	34,8	14,5	40,6	4,3	100,0
Хангаласский	23,9	36,6	12,7	26,8	0,0	100,0
Чурапчинский	26,3	47,4	5,3	10,5	10,5	100,0
г. Якутск	5,5	27,4	19,2	20,5	30,1	100,0
г. Нерюнгри	18,6	26,4	35,0	21,4	1,4	100,0
Всего по группе	17,0	38,9	15,6	25,9	7,0	100,0

Произошедшие изменения миграции в республике показывают данные переписи о распределении населения по продолжительности проживания в месте постоянного жительства. В 1989 г. в городской и сельской местности республики 61,7% от общей численности населения проживали в месте постоянного жительства не с момента рождения (табл. 4). Трансформации в миграционном поведении населения республики, связанные прежде всего со значительным миграционным оттоком, определили снижение доли неместных уроженцев в составе населения республики. Так, в 2002 г. не с рождения проживают в своем населенном пункте 47,1% населения, по этому показателю республика приблизилась к средне-российскому уровню (43,6%). Более высокой миграционной мобильностью обладают горожане, 58,2% которых проживают в населенных пунктах не с момента рождения.

Значительное снижение миграционной активности отмечается в сельской местности республики. Здесь доля неместного населения понизилась с 43,3% до 27,4%. На снижение миграционной подвижности указывает и сократившаяся более чем в 2 раза доля

⁵ См.: Фаузер В.В., Парначев А.А. Сельское население северного региона: проблемы воспроизводства и занятости. Сыктывкар, 1998. С. 107.

детей, живущих в населенном пункте не с момента рождения. Подтверждением данного факта является повышение доли населения, родившегося на территории республики. По данным переписи населения 2002 г. из всей численности населения республики 72,0% указали местом своего рождения Республику Саха (Якутия)⁶ (в 1989 г. данный показатель соответственно составил 56,7%⁷).

Таблица 4

**Миграционная мобильность населения Республики Саха (Якутия)
(доля лиц, живущих в данном населенном пункте не с момента рождения,
в общей численности населения) по переписи 1989 и 2002 гг., %**

Возраст (лет)	Все население			Городское население		Сельское население	
	1989 г.	2002 г.	2002 г. (РФ)	1989 г.	2002 г.	1989 г.	2002 г.
Всего	61,7	47,1	43,6	70,8	58,2	43,3	27,4
В том числе в возрасте: моложе трудоспособного	30,2	15,4	14,8	37,1	20,4	18,3	9,1
трудоспособном	78,0	57,6	46,2	85,5	67,7	60,5	36,4
старше трудоспособного	66,8	65,5	61,4	88,5	81,9	38,6	36,9

Источник: рассчитано автором по материалам переписей населения Республики Саха (Якутия) в 1989 и 2002 гг.

Отражением изменений в миграционной ситуации в республике в 1990-е гг. являются показатели ее миграционных связей. Анализ материалов переписи населения 2002 г. показал, что 61,5% смены постоянного места жительства после переписи 1989 г. происходило на территории республики. Основными регионами вне республики, откуда зарегистрированы прибытия на постоянное место жительства в Якутию в период с 1989 по 2002 г., явились страны СНГ (14,1%), Сибирский и Дальневосточный федеральные округа (9,6% и 3,3% соответственно) (рис. 3).

Сокращение внешней миграции повлекло существенные изменения в структуре миграционных потоков. Образовательный состав мигрантов в трудоспособном возрасте в 2007 г. свидетельствует о том, что в республику больше прибывает малоквалифицированных

⁶ Продолжительность проживания населения на месте постоянного жительства Республики Саха (Якутия). Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г.: Стат. сб. Якутск, 2006. С. 6.

⁷ Итоги Всесоюзной переписи населения на 12 января 1989 года. Миграция населения Якутской-Саха ССР: Стат. сб. № 12. Якутск, 1991. С. 53.

работников, в частности сальдо миграции по населению с низким образовательным уровнем положительное (табл. 5).

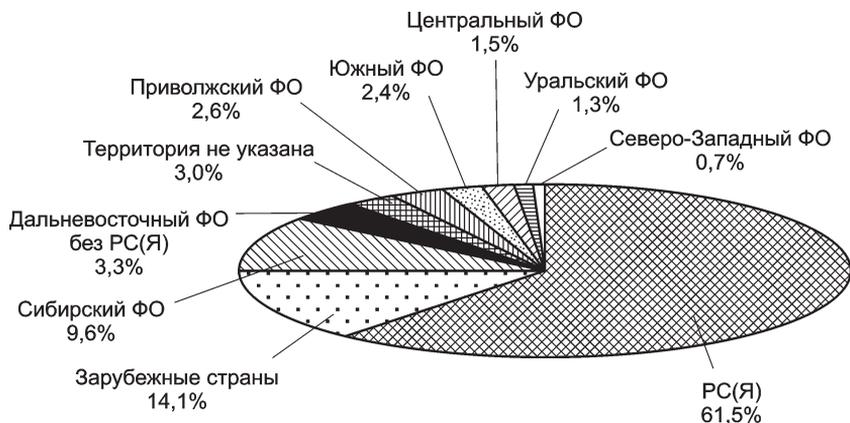


Рис. 3. Распределение населения республики в возрасте 15 лет и более, прибывшего на постоянное место жительства после переписи 1989 г.

Таблица 5

Образовательная структура мигрантов трудоспособного возраста в Республике Саха (Якутия), %

Уровень образования	Внешняя миграция 2007 г.			Население в трудоспособном возрасте*
	прибыло	выбыло	сальдо	
Всего	100,0	100,0	-100,0	100,0
В том числе:				
высшее профессиональное	24,6	23,5	-22,0	17,4
неполное высшее профессиональное	2,2	6,5	-12,2	4,1
среднее профессиональное (среднее)	17,8	28,9	-43,3	35,8
среднее общее (полное)	35,8	34,0	-31,5	30,4
основное общее (среднее общее)	17,5	5,6	10,1	10,7
начальное общее (начальное и не имеют начального)	0,4	0,2	-0,1	1,6

Источник: рассчитано автором по данным текущей статистики ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия).

* Образовательный состав трудоспособного населения Республики Саха (Якутия) по данным переписи населения 2002 г.

Доля мигрантов без специального образования в потоке прибытий значительно выше, чем в противоположном направлении. При этом если сравнить образовательный уровень мигрантов и всего населения в трудоспособном возрасте, то можно обнаружить, что среди мигрантов выше доля лиц с высшим образованием, при этом доля населения, не имеющего полного среднего образования, также значительно выше в потоках прибывающего населения.

Основными причинами, вызвавшими необходимость смены места жительства, являются причины личного и семейного характера (табл. 6).

Таблица 6

Распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по обстоятельствам, вызвавшим необходимость смены места жительства в 2007 г.

Причины	Республика Саха (Якутия)				Внешняя миграция			
	прибытия		выбытия		прибытия		выбытия	
	город	село	город	село	город	село	город	село
В связи с учебой	40,8	2,6	13,4	42,1	4,4	1,5	10,7	18,5
В связи с работой	24,3	21,4	25,4	22,6	34,5	24,4	7,6	9,2
Возвращение к прежнему месту жительства	5,1	41,7	23,8	8,2	19,8	43,2	13,9	12,5
Причины личные, семейные	26,2	32,2	33,1	24,5	37,0	27,4	59,9	52,5
Иные причины	3,6	2,0	4,3	2,6	4,3	3,4	8,0	7,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: рассчитано автором по данным текущей статистики ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия).

Высокая значимость работы в качестве причины миграционного перемещения населения характерна для потоков прибытий внешней миграции как в городскую, так и в сельскую местность республики.

При сохраняющейся миграционной убыли населения saldo миграций, связанных с работой, является стабильно положительным. Так, по данным за 2007 г., число мигрантов, прибывших на работу из-за пределов республики, превысило встречный поток на 958 человек. При этом образовательный уровень выбывающего по этой причине населения более высокий по сравнению со встречным потоком, в то же время среди прибывших на работу в республику более половины мигрантов не имеют специального образования (табл. 7).

**Образовательная структура мигрантов, сменивших место жительства
в связи с работой во внешней для Республики Саха (Якутия) миграции в 2007 г.**

Уровень образования	Прибыло	Выбыло	Сальдо
Всего	100,0	100,0	100,0
В том числе: высшее профессиональное	26,2	39,3	16,7
неполное высшее профессиональное	0,9	6,1	-2,8
среднее профессиональное (среднее)	17,1	29,5	8,1
среднее общее (полное)	34,1	21,6	43,1
основное общее (среднее общее)	21,5	3,4	34,5
начальное общее (начальное и не имеют начального)	0,3	0,0	0,4

Источник: рассчитано автором по данным текущей статистики ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия).

Таким образом, сокращение численности прибывающего населения повлекло за собой вначале уменьшение миграционного прироста, а затем привело и к отрицательному сальдо миграции населения республики в обмене с территориями России, странами ближнего и дальнего зарубежья. Соотношение внутренней и внешней миграции в миграционном обороте претерпело большие изменения. Отмечается общее снижение миграционного оборота, все меньшее число участников миграционных перемещений регистрируется в республике. К числу негативных последствий современной миграции необходимо отнести отток населения, адаптированного к проживанию и работе на Севере. Общая миграционная убыль населения республики за период с 1990 по 2007 г. насчитывает более 200 тыс. чел., из которых около 70% составили трудоспособные. В эти годы на территории Республики Саха (Якутия) были ликвидированы 6 поселков, 87 сел прекратили свои функции из-за отсутствия в них постоянного населения. Процесс ликвидации поселений по экономическим мотивам продолжается. В соответствии с Программой переселения до 2008 г. в рамках реализации Федерального закона «О жилищных субсидиях гражданам, выезжающим из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей»⁸ на территории республики закрывается 21 поселок, на-

⁸ Федеральный закон от 25.10.2002 № 125-ФЗ «О жилищных субсидиях гражданам, выезжающим из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей».

селение которых будет обеспечено жилищными сертификатами. В настоящее время в республике более 12 тыс. семей желают поменять свое место жительства и являются участниками этой программы⁹.

Закрытие предприятий, ликвидация населенных пунктов приводят к значительному росту числа безработных, составляющих категорию экономически «избыточного» населения и вынужденных переселяться в другие регионы страны. В то же время перспективы в связи с развитием новых отраслей экономики республики и возникающие потребности в трудовых ресурсах будут и в будущем связаны с привлечением мигрантов. При этом масштабов миграции, подобных советскому периоду освоения территории республики, не будет, так как привлекательность северных территорий в значительной степени утрачена. Освоение новых месторождений в соответствии с инвестиционными проектами потребует перераспределения имеющихся трудовых ресурсов в республике, что будет способствовать снижению масштабов безработицы населения, особенно в сельских районах, существенно возрастет роль сезонной, в том числе вахтовой миграции населения.

Список литературы

Итоги Всесоюзной переписи населения на 12 января 1989 года. Миграция населения Якутской-Саха ССР: Стат. сб. № 12. Якутск, 1991.

О миграционных процессах в Республике Саха (Якутия): Информационная записка № 5. Якутск, 1996.

Практическая демография / Под ред. Л.Л. Рыбаковского. М., 2005.

Продолжительность проживания населения на месте постоянного жительства Республики Саха (Якутия). Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г.: Стат. сб. Якутск, 2006.

Пустовалова Л. Жилье для северных переселенцев // Якутия. 2007. № 19 (31029).

Фаузер В.В., Парначев А.А. Сельское население северного региона: проблемы воспроизводства и занятости. Сыктывкар, 1998.

Федеральный закон от 25.10.2002 № 125-ФЗ «О жилищных субсидиях гражданам, выезжающим из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей».

⁹ См.: *Пустовалова Л.* Жилье для северных переселенцев // Якутия. 2007. № 19 (31029).

А.В. Черников¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

Ю.П. Чернятович²,

соискатель экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова, эксперт МАСИ

ВНУТРИФИРМЕННАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА

В статье обоснована необходимость и сформулированы обязательные этапы формирования внутрифирменной предпринимательской среды (ВПС). Приведено описание общего вида концепции создания ВПС на промышленном предприятии с традиционной линейно-функциональной организационной структурой. Изложен порядок практической работы подразделений при внедрении концепции ВПС, сформулированы основные задачи, которые позволяет решить ВПС.

Ключевые слова: внутрифирменная предпринимательская среда (ВПС), промышленное предприятие, рыночная среда, концепция создания ВПС.

In clause necessity is proved and obligatory stages of formation of intrafirm enterprise environment (IEE) are formulated. The description of a general view of the concept of creation IEE at the industrial enterprise with traditional linearly-functional organizational structure. The order practical works of divisions is stated at introduction of concept IEE, the primary goals which allows to solve IEE are formulated.

Key words: intrafirm enterprise environment (IEE), industrial enterprise, market environment, concept of creation IEE.

Все российские предприятия, независимо от формы собственности и отраслевой принадлежности, уже почти 20 лет работают в условиях рыночной среды. Причем рыночная среда существует за территорией предприятия, а внутри значительных перемен не произошло. Повсеместно сохранена традиционная функциональная структура управления, в которой как положительное изменение можно отметить лишь усиление роли служб маркетинга и сбыта. Даже те компании, которые применяют продуктовые, дивизиональные, матричные организационные структуры, строятся по иерархическому принципу, а их управленческие технологии опираются на административный потенциал.

¹ Черников Александр Васильевич, тел.: +7 (905) 782-28-29; e-mail: AWCH1@rambler.ru

² Чернятович Юрий Павлович, тел.: +7 (495) 120-71-62.

Дальнейшее повышение эффективности возможно, только когда максимальное количество персонала будет вовлечено в совершенствование всех процессов хозяйственной и нехозяйственной жизни организации.

Повысить эффективность и устойчивость работы предприятий в условиях рынка, а также увеличить реализацию и прибыль можно, организовав ВПС. Создание ВПС внутри организации позволит максимально использовать предпринимательский потенциал персонала.

Приведенные вывод очевиден, однако на практике его использование, с точки зрения собственника и высшего руководства предприятия, вызывает большой скептицизм в основном из-за того, что прогнозируется:

- увеличение трудоемкости бухгалтерско-учетных операций;
- малая вероятность освоения и эффективного применения персоналом организации методологии создания ВПС;
- увеличение документооборота;
- повышение рисков нарушения отлаженного производственного процесса;
- повышение уровня конфликтности и противоречий между структурными подразделениями организации.

Поэтому методология разработки инновационных технологий организации ВПС для конкретной организации должна удовлетворять таким требованиям, как:

- использование действующих на предприятии систем учета, планирования и отчетности;
- простые и понятные принципы организации предпринимательской среды для облегчения их восприятия персоналом;
- использование инструментария гибкого перехода предприятия, функционирующего в стационарной экономико-технологической среде, к фирме с развитой предпринимательской средой.

Следует также отметить некоторые существенные преимущества предприятий с ВПС перед предприятиями с внутренним рынком:

- возможность организации ВПС на предприятиях любой формы собственности с численностью от 5 до 20 000 человек;
- возможность создания ВПС с различной степенью развитости (оптимальной для данной организации в данное время);
- организацию условий солидарности работы каждого структурного подразделения в рамках одной концепции для достижения целей предприятия и в то же время в необходимых направлениях;
- создание оптимальных границ внутрифирменной конкуренции.

Формирование ВПС на конкретном предприятии является каждый раз самостоятельной творческой задачей, для решения которой необходимы следующие обязательные этапы:

- 1) анализ и оценка действующей в организации экономической среды;
- 2) определение оптимальных начальных параметров и границ внутрифирменной хозяйственной самостоятельности структурных подразделений организации;
- 3) разработка концепции ВПС;
- 4) обучение персонала с проведением деловых игр;
- 5) уточнение концепции, положений и нормативов по результатам деловых игр;
- 6) внедрение окончательного варианта концепции, положений и нормативов.

В качестве примера приведем описание общего вида концепции создания предпринимательской среды на промышленном предприятии с традиционной линейно-функциональной иерархической структурой.

Внедрение предлагаемой концепции не требует изменения действующей на предприятии структуры управления, системы планирования и учета. Изменения в перечисленных направлениях происходят плавно по мере развития ВПС.

Концепция основана на организации внутрифирменного банка (ВБ), который осуществляет ведение счетов производственных подразделений, вспомогательных служб и отделов. В связи с тем что используется действующая на предприятии система учета, не требуется увеличение документооборота и численности управленческого персонала.

Концепция формирования ВПС предусматривает:

- 1) введение счетов подразделений, в которых отражаются доходы и расходы подразделения (как результат работы самого подразделения, так и предприятия в целом);
- 2) взаиморасчеты подразделений за работы, не предусмотренные планами, приказами и распоряжениями по предприятию;
- 3) самостоятельность формирования расходов подразделения:
 - на оплату труда в пределах заработанных средств и в соответствии с системой налогов (более жестких, чем действующие в стране);
 - на другие производственные, социальные и хозяйственные нужды, в том числе на инновации;
- 4) систему внутрифирменных кредитов и безвозмездных дотаций с установлением процентов за кредит по договоренности между подразделениями, участие персонала в кредитовании;
- 5) положение об арбитражной комиссии, осуществляющей внутрифирменное антимонопольное регулирование, рассматривающей споры между подразделениями и взыскивающей пошлину за рассмотрение дел;
- 6) ответственность подразделений за штрафы, предъявляемые предприятию сторонними организациями;

7) горизонтальную и вертикальную экономическую ответственность между подразделениями.

Главный фактор, определяющий ВПС, — механизм зачисления средств на счета подразделений в ВБ. Для всех подразделений существуют два показателя, пропорционально которым происходит зачисление средств:

- результаты работы предприятия;
- результаты работы самого подразделения.

Результат работы предприятия за отчетный период — это синтетический экономический показатель «доход фирмы» (ДФ), определяемый по формуле:

ДФ = Выручка («нетто-выручка» от всех видов реализаций) — **Расходы** (выплаты сторонним организациям, оплата сырья и материалов, покупных полуфабрикатов, инструментов, энергоресурсов и теплоресурсов, налогов, процентов за пользование кредитами, амортизационные отчисления (с учетом срока службы оборудования) и др.).

1. Алгоритм определения суммы средств на счетах основных подразделений:

$$C_{i\text{оп}} = K_{i\text{оп}}^{\text{ДФ}} \cdot \text{ДФ}_{\text{ф}} + K_{i\text{оп}}^{\text{ДОП}} \cdot \text{ДОП}_{i\text{ф}}^{\text{оп}} + 0,7P_{ci} + O_{i\text{оп}} + /- \text{СП}_{i\text{оп}},$$

где $C_{i\text{оп}}$ — сумма средств на счете i -го основного подразделения; $K_{i\text{оп}}^{\text{ДФ}}$ — коэффициент отчислений в бюджет i -го основного подразделения из дохода предприятия; $\text{ДФ}_{\text{ф}}$ — доход предприятия фактический; $K_{i\text{оп}}^{\text{ДОП}}$ — коэффициент отчислений в бюджет i -го основного подразделения из дохода самого основного подразделения; $\text{ДОП}_{i\text{ф}}^{\text{оп}}$ — доход i -го основного подразделения фактический; P_{ci} — оплата работ, выполненных для сторонних организаций по договорам, заключенным по инициативе i -го производственного подразделения; $O_{i\text{оп}}$ — остаток средств на начало периода; $\text{СП}_{i\text{оп}}$ — изменение суммы средств от других подразделений на счету i -го основного производственного подразделения («+» — поступающие суммы от других подразделений; «-» — выставленные к оплате суммы другими подразделениями за оказанные работы и услуги i -му основному производственному подразделению).

1.1. Алгоритм расчета **дохода** i -го основного подразделения:

ДОП $_{i\text{ф}}^{\text{оп}}$ = **товарная продукция i -го основного подразделения** — **расходы i -го основного подразделения** (сырье и материалы, инструменты, покупные полуфабрикаты, амортизационные отчисления на оборудование (с учетом срока службы оборудования), фонд оплаты труда (ФОТ) персонала с налогами, спецодежда и др.).

1.2. Алгоритм расчета **коэффициента отчислений** в бюджет основного подразделения из **дохода фирмы**:

$$K_{\text{доп}}^{\text{дф}} = \frac{\text{ДОП}_{i6} \cdot 0,2}{\text{ДФ}_6},$$

где ДОП_{i6} — базовый доход i -го основного подразделения (товарная продукция i -го основного подразделения в базовом периоде — расходы); ДФ_6 — доход предприятия в базовом периоде.

1.3. Алгоритм расчета **коэффициента отчислений** в бюджет i -го основного подразделения из **дохода самого основного подразделения**:

$$K_{\text{доп}}^{\text{доп}} = \frac{\text{ДОП}_{i6} \cdot 0,8}{\text{ДФ}_{i6}} = 0,8.$$

Из формулы видно, что если фактические показатели по доходу предприятия и подразделения равны базовым, на счет подразделения будет зачислен базовый доход. Иными словами, при одинаковой работе по сравнению с базовым периодом доход подразделения останется прежним.

На счет основного подразделения зачисляется 100% средств, поступивших в его пользу со счетов других подразделений предприятия.

2. Алгоритм определения **суммы средств**, зачисляемых на счета **вспомогательных производственных подразделений** (транспортный цех, механоремонтный, инструментальный и др.), и **коэффициентов зачисления средств из дохода фирмы и подразделений** аналогичен алгоритму, приведенному для основного производственного подразделения.

2.1. Доход вспомогательного производственного подразделения равен сумме доходов обслуживаемых им основных производственных подразделений.

2.2. Алгоритм расчета **коэффициента отчислений** на счет вспомогательного производственного подразделения от **доходов фирмы**:

$$K_{\text{жвп}}^{\text{дф}} = \frac{P_{\text{жвп}}^6 \cdot 0,2}{\text{ДФ}_6},$$

где $P_{\text{жвп}}^6$ — учитываемые расходы j -го вспомогательного производственного подразделения в базовом периоде (сырье и материалы, инструмент, энергоресурсы, ФОТ с налогами, амортизационные отчисления и др.).

2.3. Алгоритм расчета **коэффициента отчислений** на счет j -го вспомогательного основного подразделения от **дохода j -го подразделения**:

$$K_{\text{жвп}}^{\text{двп}} = \frac{P_{\text{жвп}}^6 \cdot 0,8}{\sum_{i=1}^m \text{ДОП}_{i6}},$$

где $\sum \text{ДОП}_{i6}$ — сумма доходов основных производственных подразделений, обслуживаемых j -м вспомогательным производственным подразделением; m — количество основных производственных подразделений.

2.4. На счет вспомогательного производственного подразделения зачисляется 80% средств, поступивших за оплату договоров, заключенных со сторонними организациями по инициативе i -го подразделения.

2.5. Расчет суммы средств, зачисляемых на счет j -го вспомогательного производственного подразделения, выполняется по следующей формуле:

$$C_{j\text{вп}} = K_{j\text{вп}}^{\text{дф}} \cdot \text{ДФ}_{\phi} + K_{j\text{вп}}^{\text{доп}} \cdot \text{ДОП}_{j\text{вп}}^{\phi} + \text{РС}_{j\text{вп}} + \text{О}_{j\text{вп}} + / - \text{СП}_{j\text{вп}},$$

где $\text{РС}_{j\text{вп}}$ — оплата работ, выполненных для сторонних организаций по договорам, заключенным по инициативе j -го вспомогательного производственного подразделения; $\text{О}_{j\text{вп}}$ — остаток средств на начало периода; $\text{СП}_{j\text{вп}}$ — изменение суммы средств от других подразделений на счету j -го основного вспомогательного производственного подразделения («+» — поступающие суммы от других подразделений, «-» — суммы за оказанные работы и услуги, выставленные к оплате другими подразделениями j -му вспомогательному производственному подразделению).

3. Построение алгоритма определения суммы средств, зачисляемых на счета **инженерно-технических и функционально-управленческих подразделений (ИФУПт)**.

3.1. Соотношение между источниками формирования суммы средств, зачисляемых на счет этих подразделений:

3.1.1. По результатам работы предприятия — 80%;

3.1.2. По результатам самого подразделения — 20%.

3.2. Алгоритм расчета фактического дохода ИФУПт:

$$D_{\text{ифуп}} = \frac{V_{\text{ифуп}}^{\phi} \cdot D_{\text{ифуп}}^{\text{б}}}{100\%},$$

где $V_{\text{ифуп}}^{\phi}$ — фактический процент выполнения плана t -го ИФУП; $D_{\text{ифуп}}^{\text{б}}$ — базовый доход t -го ИФУП, равный всем видам учитываемых расходов i -го ИФУП в базовом периоде при 100%-процентном выполнении плана (ФОТ с налогами, энергоресурсы, спецодежда, инструменты, канцтовары, командировочные расходы, телефонные переговоры, Интернет и др.).

3.3. Алгоритм расчета коэффициента отчислений в бюджет t -го ИФУП из дохода предприятия:

$$K_{\text{ифуп}}^{\text{дф}} = \frac{D_{\text{ифуп}}^{\text{б}} \cdot 0,8}{D\Phi_{\text{б}}}$$

3.4. Алгоритм расчета коэффициента отчислений в бюджет t -го ИФУП из дохода самого ИФУП:

$$K_{\text{ифуп}} = \frac{D_{\text{ифуп}}^{\text{б}} \cdot 0,2}{D_{\text{ифуп}}^{\text{б}}} = 0,2.$$

3.5. Расчет суммы средств, зачисляемых на счет t -го ИФУП, выполняется по следующей формуле:

$$C_{\text{ифуп}} = K_{\text{ифуп}}^{\text{дф}} \cdot D\Phi_{\text{ф}} + 0,2D_{\text{ифуп}}^{\text{ф}} + 0,9PC_{\text{ифуп}} + O_{\text{ифуп}} + /- SP_{\text{ифуп}},$$

где $PC_{\text{ифуп}}$ — оплата работ, выполненных для сторонних организаций по договорам, заключенным по инициативе t -го ИФУП; $O_{\text{ифуп}}$ — остаток средств на начало периода; $SP_{\text{ифуп}}$ — изменение суммы средств от других подразделений на счету t -го ИФУП («+» — поступающие суммы от других подразделений, «-» — суммы, выставленные к оплате другими подразделениями за оказанные работы и услуги t -му ИФУП).

4. Источником средств, поступающих в подразделения от других подразделений предприятия, является остаток средств плательщика на начало периода.

Практическая работа подразделений строится следующим образом:

- ведение счетов подразделений (работа ВБ) осуществляет экономическая служба (ОтиЗ или ПЭО);

- подразделения обязаны выполнять планы, приказы, действующие на предприятии;

- подразделение несет финансовую ответственность за сохранность эксплуатируемого имущества. При утере имущества материальный ущерб (конкретный размер определяет генеральный директор) удерживается со счета подразделения;

- незавершенное производство (в объеме на момент перехода) передается подразделению на условиях беспроцентного кредита;

- работы, не предусмотренные планами фирмы, выполняются по договорным ценам по соглашению между руководителями подразделений и оплачиваются со счетов подразделения-заказчика;

- подразделение может взыскать ущерб, нанесенный подразделением-смежником через платежное поручение, которое исполняется банком в течение трех дней, если не будет оспорено в арбитражной комиссии (АК);

- АК рассматривает в течение двух дней любые хозяйственные споры между подразделениями. За рассмотрение споров взимается плата, поступающая на счет АК. Размер платы должен быть таким,

чтобы руководители подразделений большую часть споров решали, не обращаясь к АК. Члены АК выбираются руководителями подразделений. Они рассматривают дела без освобождения от основных обязанностей. За работу в АК производится оплата со счета АК. При нарушении сроков рассмотрения дел ВБ со счета АК снимает сумму за каждый день просрочки в пользу истца;

— за работы для сторонних заказчиков, не предусмотренные планами фирмы и выполненные по инициативе подразделения, на счет подразделения-исполнителя зачисляется не менее 90% от суммы договора. Ресурсы на выполнение работ оплачиваются со счета подразделения-исполнителя;

— генеральный директор и его заместители имеют свои счета, с которых выдаются кредиты, дотации, а на них зачисляются удержанные с подразделения штрафы;

— заработная плата руководителя подразделения устанавливается в виде фиксированного процента от суммы средств, зачисленных на счет подразделения за отчетный месяц;

— на предприятии по инициативе работников может создаваться (одно или несколько) венчурное объединение по внедрению инноваций. Его участники вносят собственные средства, которые наряду со средствами предприятия используются для внедрения новшеств. При удачном внедрении полученная прибыль делится между венчурным объединением и предприятием в заранее оговоренной пропорции (то же и с убытком). При увольнении работника он может выйти из состава венчурного объединения и получить причитающиеся ему средства. Деятельность венчурного объединения учитывается на специальном счете в ВБ. Средства с этого счета объединение расходует самостоятельно. Венчурное объединение может быть самостоятельным юридическим лицом, но владельцем (не менее 50% акций) его должно быть предприятие.

Основные задачи, которые позволяет решить ВПС:

1) экономическая заинтересованность каждого подразделения и сотрудника в эффективной работе (рост реализации, сокращение всех видов затрат, повышение производительности и качественных показателей труда, внедрение инноваций и др.) как внутри подразделения, так и на предприятии в целом;

2) коренное улучшение взаимодействия отдельных подразделений предприятия между собой в результате возникновения горизонтальных хозяйственных связей и отношений «заказчик — исполнитель»;

3) повышение экономической грамотности персонала, улучшение социального климата за счет наглядности и информативности проходящих на фирме экономических процессов;

- 4) создание экономических условий для развития атмосферы корпоративной солидарности;
- 5) противодействие «откатам», которые получают сотрудники, отвечающие за поставки материалов и сбыт продукции;
- 6) уменьшение негативных факторов, связанных с сезонностью в работе предприятия;
- 7) кредитование предприятия за счет средств сотрудников. Создание внутренних венчурных коллективов, полностью или частично финансирующих инновации.

За почти 20-летний период внедрения на предприятиях и в организациях основных позиций концепции ВПС накоплен большой практический опыт. В настоящее время авторами разработаны пять базовых концепций ВПС, комплект простых и понятных для персонала индивидуальных и коллективных форм оплаты труда с адаптацией под конкретные подразделения и категории работников.

При адаптации концепции ВПС на конкретном предприятии не происходит увеличения документооборота, не требуется изменения действующих структур управления, систем планирования и учета.

Ключевой вопрос, который обязательно рассматривается при внедрении ВПС, — определение вклада каждого подразделения (сотрудника) в общие результаты (экономические и не экономические) деятельности предприятия. Эта проблема считается решенной, когда способ ее решения воспринимается как справедливый и работодателями, и персоналом.

Список литературы

- Богарский К.* Лечение вовлечением // Секрет фирмы. 2005. № 6.
- Пинк Д.* Нация свободных агентов. М., 2005.
- Черников А.В., Чернятович Ю.П.* Организация и развитие внутрифирменной предпринимательской среды // Строительные материалы, оборудование, технологии XXI века. 2007. № 10 (105).
- Чернятович Ю.П.* Инновационные технологии в развитии внутреннего потенциала российских предпринимательских структур: Мат-лы научной конференции «Ломоносовские чтения». М., 2003.

Трибуна преподавателя

А.В. Бузгалин¹,

докт. экон. наук, профессор экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

А.И. Колганов²,

докт. экон. наук, ведущий науч. сотр. экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ТРУДОВАЯ ТЕОРИЯ СТОИМОСТИ: ПРОБЛЕМЫ АДЕКВАТНОЙ ТРАКТОВКИ И РЕАКТУАЛИЗАЦИИ

Авторы статьи показывают важность реактуализации трудовой теории стоимости как методологической основы понимания социальной природы, противоречий и пределов эволюции рыночной экономики. В своем исследовании они доказывают, что стоимость есть исторически конкретная категория, характерная только для рыночной экономики, а также аргументируют невозможность квантификации стоимости и показывают, что трудовая теория стоимости предполагает единство ценности и полезности.

Ключевые слова: стоимость, трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, социальная природа, противоречия и пределы рыночной экономики.

Authors shows the importance of the reactualisation of the Labor Theory of Value as methodology for understanding of the nature, contradictions and limits of evolution of market economy. They argue, that value is the historically-concrete category, which characterize only market economy. They show principle impossibility to calculate value and dialectical unity of value and utility as two integral components of Marx Labor theory of value.

Key words: value, labor theory of value, theory of marginal utility, social nature, contradictions and limits of evolution of market economy.

Трудовая теория стоимости с момента коллапса СССР в нашей стране оказалась в забвении, чему есть немало причин. В результате многие положения этой теории забылись и трактуются крайне упрощенно. Между тем эта теория весьма и весьма актуальна, что и будет показано ниже. Начать же следует с иного — с прояснения, каково содержание трудовой теории стоимости, так как за время, прошедшее с распада СССР, едва ли не большая часть научного сообщества нашей страны утратила тот уровень понимания «Капитала», который был нормален хотя бы для студента-отличника экономического факультета МГУ 1970-х гг.

¹ Бузгалин Александр Владимирович, e-mail: buzgalin@mail.ru

² Колганов Андрей Иванович, e-mail: onaglo@mail.ru

Стоимость — общественное отношение рыночной экономики

Далеко не всякое общественное богатство, созданное трудом, является стоимостью. В рамках марксистской трудовой теории стоимости доказан тот факт, что стоимость — это специфическая общественная форма богатства, создаваемого трудом, характерная исключительно и только для товарного производства.

Попробуем аргументировать этот столь же простой, сколь и не самоочевидный тезис.

Стоимость (в рамках классической марксистской теории) есть одна из двух сторон товара. Товар же есть элементарное бытие («клеточка») системы отношений товарного производства³.

Отсюда несколько следствий.

Первое. Стоимость в рамках классического марксизма — это не некий экономический агрегат, помогающий соизмерить обменивающиеся продукты и учесть затраты труда, а экономическое отношение — объективное отношение, в которое люди вступают в условиях товарного производства, обмена и потребления. Следовательно: стоимость есть такое экономическое отношение, которое лежит в основе обмена товаров, что, в частности делает их соизмеримыми. Это нюансы, но они важны.

Второе. Как таковая стоимость есть одна из сторон системы отношений товарного производства, т.е. специфической экономической системы, и с теоретической, и с исторической точки зрения. К. Маркс многократно подчеркивал, что условием возникновения товара и товарных отношений является наличие, во-первых, общественного разделения труда (то, что стоимость есть воплощенный, овеществленный в продукте *общественный* труд, труд, осуществляемый в условиях общественного разделения труда, прямо подчеркнуто в «Капитале»). Во-вторых, условием существования товара является обособленность производителей или частный труд. Это так же абсолютно недвусмысленно подчеркнуто К. Марксом в самом начале «Капитала», где он говорит, что только продукты частных, независимых работ становятся товарами. В силу этого стоимость есть феномен исторически конкретной экономической системы — системы товарных отношений (ее формой является рынок, давший общепринятое ныне имя этой системы).

В других общественных системах труд создавал и продолжает создавать общественное богатство, имеющее другую — не стоимостную — социально-экономическую природу и форму. В течение долгих тысячелетий человеческий труд создавал общественное

³ См.: Хессин Н.В. Проблемы теории товара и стоимости в «Капитале» Маркса. М., 1964; Он же. В.И. Ленин о сущности и основных признаках товарного производства. М., 1968.

богатство, но не создавал стоимость. Так, в частности, производили свой продукт в условиях господства натурального хозяйства крестьяне (т.е. большинство человечества) во многих странах мира на протяжении тысяч лет вплоть до XX в. Так до сих пор производят значительную часть своего продукта сотни миллионов крестьян в странах третьего мира и даже в России. Так производят и будут производить свой продукт те ученые, художники, педагоги и другие лица творческих профессий, которые дарят создаваемые ими культурные ценности человечеству как общественное благо, не превращая свое творение в объект частной собственности и товар.

Важно зафиксировать: исследуя стоимость, мы всегда должны оставаться в рамках системы товарных отношений.

Итак, трудовая теория стоимости К. Маркса есть не более (но и не менее) чем составная часть единой теоретической системы «Капитала», отображающей (во всяком случае, по мнению К. Маркса и его сторонников) систему производственных отношений особой системы, называемой ныне «рыночной экономикой».

Как же именно выводится трудовая теория стоимости?

В трактовке данной проблемы даже среди марксистов есть немало расхождений, но есть и некоторые инварианты, принятые всеми, кто судит об этом предмете не по учебникам и хрестоматиям. Для того чтобы их вспомнить, необходимо воспроизвести основные шаги логики I раздела I тома «Капитала».

Исходный пункт — фиксация того, что исследуемый нами предмет есть мир товаров. Это важно, так как мы тем самым ограничиваем наше исследование только данной системой.

Второй шаг: выделение двух сторон товара — потребительной стоимости (способности продукта удовлетворять некоторую общественную потребность) и меновой стоимости (способности обмениваться в некоторой пропорции на другой продукт). Здесь важно подчеркнуть: стоимость — всего лишь одна из сторон товара и вне единства с потребительной стоимостью не существует. Этот тезис следует акцентировать.

Третий шаг: выведение стоимости как общественного отношения, делающего возможным и необходимым производство, обмен и потребление продуктов как именно товаров. Здесь лежит ключ к выделению труда как субстанции стоимости. Логика К. Маркса достаточно прозрачна. Он фиксирует то, что полезность продукта есть свойство всякой экономической системы, в которой есть хотя бы потребление. Следовательно, эта черта должна быть присуща товару, но она не может служить той «*differentia specifica*», которая характеризует товарное отношение.

Не менее важно заметить, что создание трудом некоторого общественного богатства так же есть свойство всякой экономической системы, в которой есть хотя бы производство. Следова-

но, и эта черта должна быть присуща товару, но и она не может служить той «*differentia specifica*», которая характеризует товарное отношение.

Специфика же товарного отношения состоит в том, что продукты производятся в условиях общественного разделения труда, и обособленности производителей, при наличии обеих противоположных сторон единого целого.

С последним следует разобраться предельно внимательно. Во-первых, при отсутствии одной из сторон мы получаем либо натуральное производство (обособленность есть, общественного разделения труда нет), либо плановое хозяйство (общественное разделение труда есть, обособленности нет). Во-вторых, одно из принципиальных различий трудовой теории стоимости и теории предельной полезности связано с тем, что именно положено в основу исследования: только обмен или производство в широком смысле слова (собственно производство, обмен, распределение и потребление, соединенные в едином воспроизводственном процессе).

Экономистам-практикам, в том числе сторонникам максимального свободного и полного развития рынка, хорошо известно, что для такого развития необходимы некоторые объективные условия. Какие? Только возможность свободно продавать на рынке свою продукцию и покупать ресурсы по свободным ценам? И идеология, и практика рыночных реформ в России 1990-х гг. показала, что этого мало. Для развития рынка необходимо нечто большее. Первое и очевидное: для развития рынка необходимо общественное разделение труда (общественный характер труда). Реверсивное развитие экономики, породившее в первой половине 1990-х гг. мощную волну бартера и натурализации хозяйства, доказало, что забывать об этом нельзя. Для развития рынка нужна не только возможность обмена, но и производство, которое может и должно совершаться в условиях развитого разделения труда.

Второе условие развития рыночной экономики, выделенное нами вслед за К. Марксом, — обособленность производителей и частный характер труда. Тяготеющие к мейнстриму теоретики эту формулу не признают. Однако либеральные экономисты-практики прекрасно знают: рыночной экономики не будет, если производитель действует в условиях более или менее жестких ограничений его деятельности. Отсюда требования частной собственности о концентрации экономической власти (в частности, решений что, как, для кого производить) в руках частного лица, субъекта частного, независимого от других производства, невмешательства государства в производственную деятельность, демонополизации производства (а не только торговли) и т.п.

Впрочем, принадлежащий к мейнстриму экономист-теоретик на принципиальном уровне с этим тоже согласится, хотя и предложит несколько иное терминологическое оформление. Он не вынесет эти характеристики в качестве основных ограничений, указывающих на специфику рыночной экономики, в учебник. Этот ученый будет и в теоретической полемике с оппонентами, и в своей практической консультационной деятельности доказывать, что для развития рыночной экономики нужны максимально полное развитие частной собственности и максимально полная свобода (независимость, *обособленность*) фирмы (производителя товара). Но этот ученый не положит общественное разделение труда и обособленность производителя в основу своей теоретической конструкции, призванной отобразить параметры рыночной экономики.

Данный парадокс имеет вполне разумное и четкое объяснение. Во-первых, для функционирующей рыночной экономики и общественное разделение труда, и обособленность производителей — это сама собой воспроизводимая предпосылка. Поэтому теория может от нее абстрагироваться, если только теория не ставит вопросы: как, почему и сколь надолго возникла изучаемая ею система. А эти вопросы «экономикс» не ставит и не может ставить по упомянутым выше причинам.

Во-вторых, такая характеристика «*differentia specifica*» рыночной экономики четко указывает, что последняя — всего лишь одна из многих экономических систем, что рыночная экономика имеет свои логические и исторические границы и не тождественна «экономике вообще». Такая постановка вопроса для «экономикс» опять же невозможна.

В-третьих, признание противоречия обособленности производителей и общественного разделения труда как системного качества так называемой рыночной экономики акцентирует внимание на исследовании в первую очередь производственных отношений и лежащего в их основе труда, его характера и содержания. А это опять же неприемлемо для мейнстрима.

В результате складывается внешне парадоксальная ситуация, когда для того чтобы сформировать рыночную экономику, и сторонникам и противникам решения этой задачи равно нужны теоретически достоверные знания о системном качестве, границах, специфике данной системы. А такое знание дает только исследование ее производственных отношений. Поэтому неслучайно на заре борьбы капитала с добуржуазными способами производства теоретики капиталистической системы делали акцент на тех же параметрах, что сторонники рыночных реформ в России в 90-х гг. XX в. Первые стали основоположниками трудовой теории стоимости, а вторые проводили последовательный курс на либерализацию и приватизацию. Подчеркнем: либерализация предполагала

не только объявление свободы торговли, но и слом системы планового контроля за производителем; приватизация — установление частной собственности во всей системе общественного воспроизводства, а не только в сфере торговли, причем частной собственности не только как юридической формы, но как системы отношений, обеспечивающих реальную обособленность частных производителей.

Итак, товарное производство предполагает общественное разделение труда, т.е. полную зависимость производителей друг от друга и в то же самое время их обособленность, т.е. полную друг от друга независимость. Такова практически достоверная теоретическая модель товарной экономики. Как же разрешается это противоречие? Независимый ни от кого производитель создает на свой страх и риск некий продукт (проявление обособленности), предназначенный для другого члена общества (проявление общественного разделения труда) и выходит на рынок, где он сталкивается с такими же производителями и потребителями, также производившими свои товары независимо, но ориентируясь на общественные потребности. После этого лишь стихийное (в исходном пункте изучения рынка все — и К. Маркс, и А. Маршалл, и их последователи — абстрагируются от всяческих его ограничений), не зависящее от воли и сознания ни одного из агентов взаимодействие продуктов этих работ приведет к тому, что часть из них будет обменена в некоторой пропорции на другие, а часть так и останется нереализованной, причем для одних эта пропорция окажется более выгодной, для других — менее. Далее все они опять уйдут с рынка и опять на свой страх и риск начнут производить те же или иные продукты, предназначенные для реализации точно неизвестных общественных потребностей.

Именно в этом реальном процессе снятия и воспроизведения обозначенного выше противоречия формируется стоимость как общественное отношение (то же касается и потребительной стоимости).

Стоимость нельзя сосчитать (к проблеме субстанции стоимости)

Следствием признания того факта, что стоимость есть общественное отношение, является жесткий вывод: стоимость нельзя сосчитать. Она принципиально не поддается квантификации.

Возможно, этот тезис звучит неожиданно. Но К. Маркс в свое время специально заметил, что стоимость нельзя пощупать, сосчитать. Сосчитать, непосредственно увидеть можно только форму стоимости, в частности цену товаров. Раскрытие этого положения требует исследования субстанции, содержания и формы стоимости, требует исследования, доведенного как минимум до выведе-

ния денег и феномена цены (а данная категория в «Капитале», в отличие от «экономикс», не постулируется, а строго выводится).

Решение этой, одной из самых главных задач путем воспроизведения основных шагов восхождения от абстрактного к конкретному в исследовании феномена «стоимость» предложено ниже.

Итак, что стоимость товара — это общественное отношение, предполагающее, что имеющие стоимость товары производятся в условиях общественного разделения труда и обособленности производителей. Способом признания общественной необходимости товаров — продуктов обособленных частных работ — являются акты купли-продажи. Сама же стоимость есть нечто более сложное — это тот «общественный иероглиф», та скрытая общественная сущность, которая определяет меру общественной необходимости всех продуктов, которые были признаны на рынке как товары. Сам рынок при этом автоматически определяется как система отношений (а также факторов и правил, их обеспечивающих) обмена, признания общественной необходимости продуктов обособленных частных работ.

Чем же может определяться эта общественная необходимость товара, формирующаяся в процессе разрешения реального противоречия и осуществления реального отношения, которая была выведена К. Марксом, отобразившим в системе категорий I главы I тома «Капитала» этот объективный процесс? Тем, что товар в определенной мере удовлетворил чью-то потребность, и, следовательно, затраченный на его создание труд в некоторой мере, в зависимости от пропорции обмена, оказался общественно-необходимым. Первый аспект обуславливает наличие общественной потребительной стоимости товара. Второй — общественно-необходимого труда, воплощенного в товаре, точнее — овеществленного в товаре, ибо товар — это вещь. Последнее и есть стоимость как одна из сторон товара — «клеточки» того, что сейчас принято называть рыночной экономикой.

Следует подчеркнуть: не весь реально затраченный на производство товара труд является субстанцией стоимости, а лишь тот, что оказался общественно необходимым в системе пропорций, которая реально сложилась на рынке и которая в основе своей определяется структурой производства, стихийно сложившейся в процессе осуществления производителями массы частных работ.

Именно эта стихийно складывающаяся за спинами производителей система пропорций конкретных видов труда и их затрат, проявляющаяся в системе конкретных пропорций обмена на рынке, определяет, какая часть труда, воплощенного в том или ином продукте, окажется востребована системой общественного воспроизводства (производства, обмена, распределения и потребления, повторяющихся как постоянный процесс). Этот общественно

необходимый труд и есть субстанция стоимости, что К. Маркс выводит из анализа реального процесса взаимодействия обособленных производителей. Увидеть, пощупать, сосчитать эту общественную субстанцию невозможно по определению. Если бы это могло произойти, то мы бы получили сознательно организованное общественное производство, т.е. нерыночную экономику.

Другое дело, что конкретные пропорции обмена товаров определены практически: их знает, уходя с рынка, каждый продавец и покупатель. Отсюда известнейшее положение К. Маркса: стоимость товара проявляется только в потребительной стоимости другого товара и ни в чем ином. Соответственно, если говорить о количественной стороне, то стоимость товара внешне выражается в определенном количестве того товара, на который первый был обменян (но не в часах труда).

Это один из многих параметров, указывающих не только на противоположность, но и на неразрывное единство стоимости и потребительной стоимости в «Капитале». Марксова теория в строгом смысле — это трудовая теория товарного производства, трудовая теория стоимости и потребительной стоимости.

Выше мы уже приводили известное положение К. Маркса о том, что в условиях товарного производства и обмена стоимость не выражается в часах рабочего времени, а общественно необходимые затраты труда не могут быть подсчитаны.

Как именно может быть аргументирован этот тезис?

Ответ на этот вопрос затруднителен. Но не потому, что нет аргументов, а потому, что они состоят в выведении путем теоретического отображения реальных процессов развертывания товарного отношения при помощи восхождения от абстрактного к конкретному, что кратко описано выше.

Впрочем, возможны и дополнительные аргументы. Учет величины стоимости в виде количественно определенных (сосчитанных) общественно необходимых затрат труда априори до процесса производства и обмена продуктов в товарном производстве невозможен, так как это мир обособленных, независимых друг от друга агентов, производящих продукцию на свой страх и риск, вне какой-либо общественной связи и координации их деятельности. Какая часть их труда окажется востребована общественным воспроизводством и окажется ли востребована вообще, — принципиально не может быть установлено до того, как это признание состоится.

Что же касается апостериорного измерения затрат общественно необходимого труда, то на рынке общественная необходимость товара признается только как акт обмена на другой товар, который продавцу необходим в качестве потребительной стоимости. В этой потребительной стоимости товара-эквивалента и выражается стои-

мость продаваемого товара, причем реальное количество труда, затраченного продавцом и покупателем, будет различно.

К. Маркс неслучайно свой анализ начинает именно с простой формы стоимости, где скрыта предельно абстрактная и потому максимально генерализованная всеобщая картина процесса. В рамках простого обмена двух товаров весь рынок сведен к абстракции двух производителей, представляющих две отрасли. Пропорция их обмена складывается случайно, и продукт труда в течение 20 часов одного производителя может быть обменян на продукт труда в течение 10 или 40 часов другого. Общественно необходимыми затратами абстрактного труда будут те, что являются общими для обеих отраслей. Ответ на вопрос: чему они равны и какова их величина — станет несколько неожиданным для желающих все сосчитать экономистов: овеществленный в обмененных товарах общественно необходимый труд равен определенному количеству товара-эквивалента. Если мы рассмотрим многоотраслевую модель с большим количеством производителей в каждой отрасли, то это ничего не изменит. Реально осуществленные среднеотраслевые затраты труда будут так же далеки от общественно-необходимых, как и затраты труда одного-единственного производителя в приведенной выше простейшей модели.

К. Маркс неоднократно показывал и доказывал в своих спорах с П. Прудоном и иными учеными, желающими вычислить пропорции «справедливого обмена», что это нереально. Данное утверждение не означает, что обмен продуктов не может производиться по некоторым правилам, которые общество считает справедливыми. Оно означает иное. Если такой обмен кто-то попытается проводить в условиях товарного производства, т.е. обособленности производителей, то рынок быстро поставит его на место, доказав, что здесь все должны играть только по правилам свободной торговли. Если же эти правила (пропорции) «справедливого обмена» будут сознательно диктоваться участникам обмена обществом, то это будет не рынок, а общественная организация производства.

Трудовая теория стоимости — диалектическое единство ценности и полезности

Как отмечено выше, стоимость может проявить себя только в процессе обмена, где и выявляются доступные любому рыночному агенту и любому исследователю черты товарного отношения. Тому, как в реальном процессе взаимодействия товаров проявляются их сущностные основы, посвящен один из самых важных разделов «Капитала» — параграф «Форма стоимости». В нем раскрывается едва ли не самая главная «тайна» трудовой теории стоимости. Именно здесь К. Маркс показывает, что:

проявиться в реальной жизни, обрести форму стоимость может только через потребительную стоимость другого товара;

воплощенный в товаре абстрактный труд может проявить себя только через конкретный труд товара-эквивалента;

ваш труд имеет общественное признание только в той мере, в какой его продукт оказался нужен другому частному лицу, который согласился отдать продукт своего частного труда в обмен на продукты вашей деятельности, показав тем самым, что вы не зря поработали и что в вашем продукте общественный труд овеществлен в количестве, равном его частному труду по производству товара-эквивалента⁴.

Таким образом, стоимость получает определенность такого общественного отношения, в котором в продуктах труда обособленных производителей овеществляется определенная мера общественно-необходимого абстрактного труда.

Эта мера проявляет себя в соответствующей пропорции обмена данного товара на другой и может быть выражена только в потребительной стоимости другого товара-эквивалента (в устоявшемся товарном производстве его роль играют деньги). Тем самым абстрактный труд оказывается чем-то существенно большим, нежели некоторые затраты труда вообще. И уж тем более он не является средними затратами труда на производство данного товара. Последний подход наиболее типичен для авторов, отталкивающихся от математических методов анализа, и для многих зарубежных авторов. Дело в том, что возможность сосчитать абстрактный труд возникает только при данном подходе, а для этого круга ученых логика исследования выглядит следующим образом: рассмотрим, что именно можно сосчитать, и определим это как единственно поддающийся строгому научному познанию предмет.

Абстрактный труд как категория, которую ученый (впервые — К. Маркс) выводит путем исследования действительного процесса развертывания и разрешения (и воспроизведения) противоречий товарного производства, а не конструирует формально-логически как то, что поддается квантификации, определяется следующим образом. Это та практическая, порождаемая самим реальным процессом товарных отношений абстракция общественно-необходимого труда, которая существует только как действительно сложившееся соотношение различных конкретных видов деятельности, при котором они получили общественное признание в процессе обмена. Эти общественно-необходимые затраты труда существуют как действительная, практическая абстракция, т.е. определенное соотношение конкретных видов работ, образующих сложившуюся

⁴ Анализу потребительной стоимости как результат труда особого рода посвящены работы Р.Т. Зяблюк.

в некоторый момент в общественном воспроизводстве (и, в частности, на рынке) систему пропорций. В данных условиях обменные товары будут равны по стоимости (здесь не берется во внимание отклонение цен от стоимости) и, следовательно, по общественно необходимым затратам труда. Но эти затраты абстрактного общественного труда как были, так и останутся принципиально не измеряемы в часах рабочего времени (даже в средних, хотя и тяготеют к последним как вытекающим из сложившейся структуры производства и трудозатрат). И уж тем более они не равны никаким индивидуальным (или даже среднеотраслевым) затратам конкретных видов труда.

На все сказанное выше, к сожалению, не принято обращать внимание. Причем это свойственно даже не столько критикам, сколько сторонникам трудовой теории стоимости, особенно из числа тех, кто пытается взглянуть на нее сквозь призму проблемы соизмерения товаров, исчисления воплощенных в них трудозатрат. И это не случайно: для этих авторов экономическая теория, не дающая возможности сосчитать затраты, бесполезна.

Между тем, как уже давно показал К. Маркс и его многочисленные последователи, все намного сложнее. Логика «Капитала» приводит к тому, что в дальнейшем появляется нечто, вполне поддающееся квантификации, а именно — цены и их многочисленные производные. Но цены — это отнюдь не затраты абстрактного труда.

Польза и предназначение марксистской политической экономии вообще и трудовой теории стоимости состоят не в том, чтобы помогать бизнесу считать свои затраты и принимать наиболее эффективные решения о том, какой товар производить и по какой цене продавать. Их польза и предназначение состоят в том, чтобы показать закономерности генезиса, развития и заката товарного производства и рождаемого им капитализма, природу и противоречия общественных отношений в этой системе и т.п.

Подводя промежуточный итог, отметим следующее: трудовая теория стоимости не конструируется К. Марксом как один из более или менее удобных способов исчисления и соизмерения затрат. Последнее наиболее типично для многих сторонников трудовой теории стоимости, особенно из числа тех, кто исходит в своей методологии либо из естественно-научных аналогий, либо из приоритета математических методов исследования, когда все то, что не квантифицируется, не существует. Теория К. Маркса принципиально иная. Перед этим ученым задача сосчитать стоимость не стоит в принципе. Своей работой он показывает, что ее вообще не следует ставить, так как сосчитать стоимость в принципе невозможно.

Для критиков экономической теории К. Маркса этот вывод оказался кстати, поскольку общепринятая в их среде методология

позитивизма с его акцентом на количественные методы анализа априори квалифицирует такую теорию, делающую невозможной квантификацию, бесплодной и бездоказательной.

Но не все так просто. Воспроизведенный выше подход позволяет продвинуться по пути решения ряда актуальнейших проблем современности.

Среди них, во-первых, раскрытие практической актуальности трудовой теории стоимости не только как знания, которое дает возможность строить формальные модели исчисления трудозатрат и соразмерения продуктов в некоей абстрактной экономике, но и как важнейшего слагаемого экономической теории товарного производства (рыночной экономики), позволяющего показать ее исторические границы и пути снятия и высказать критические замечания по поводу «рыночноцентризма» нынешней экономической теории.

Теория К. Маркса нужна для того, чтобы исследовать природу и границы товарной экономики; для анализа функциональных зависимостей спроса и предложения она не нужна.

Нынешний рынок уже достиг своих пределов, и для того чтобы понять, кто, как и почему определяет цены и закономерности эволюции современного рынка, нужно анализировать прежде всего его сущность. И вот здесь оказывается востребован марксистский анализ проблем обособленности производителей, типа и природы новой сетевой модели разделения труда и многого другого.

Во-вторых, трудовая теория стоимости служит основой для всей остальной классической политической экономии, а ее практическое значение очень велико: от показа причин и природы кризисов рыночной экономики⁵ и их предсказания до анализа всех существовавших и вновь возникающих некапиталистических систем.

Список литературы

Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. М., 2004.

Бузгалин А.В., Колганов А.И. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. 2009. № 1.

Хессин Н.В. Проблемы теории товара и стоимости в «Капитале» Маркса. М., 1964.

Хессин Н.В. В.И. Ленин о сущности и основных признаках товарного производства. М., 1968.

⁵ Авторы этой статьи еще в 2004 г. показали в своих работах, почему, как и какой кризис может быть порожден современным капиталом (см.: *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. М., 2004) и позже специально воспроизвели этот анализ (см.: *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. 2009. № 1).

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Л.А. Тутов¹,

докт. филос. наук, профессор кафедры прикладной институциональной экономики, зам. декана по научной работе экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

Е.Г. Гаврина²,

канд. филос. наук, мл. науч. сотр. кафедры прикладной институциональной экономики, начальник научного отдела экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

К.А. Манасенко³,

мл. науч. сотр., вед. специалист научного отдела по работе с проектами экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

И.С. Поминова⁴,

магистр экономики, инженер 1-й категории научного отдела экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФАКУЛЬТЕТЕ В 2009 году

В статье представлены результаты научной деятельности преподавателей и сотрудников экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова в 2009 г. Наиболее значимые достижения систематизированы по пяти приоритетным направлениям научной деятельности. В работе раскрыты позитивные тенденции в научной жизни, связанные с объединением различных подразделений экономического факультета вокруг идеи инновационного развития экономики России.

Ключевые слова: экономическая теория, инновационная экономика, институты, человеческий потенциал, глобализация.

The results of scientific activity of teachers and research workers of economic faculty of the Lomonosov Moscow State University in 2009 are presented in the article.

The most significant achievements are systematized through the prism of five priority directions of scientific activity.

A positive tendency in scientific life, related to the association of different subdivisions of economic faculty round the idea of innovative development of economy of Russia, is considered in work.

Key words: the economic theory, innovation economy, institutes, human potential, globalization.

¹ Тутов Леонид Арнольдович, тел.: + 7 (495) 939-22-96.

² Гаврина Елена Геннадьевна, тел.: + 7 (495) 939-22-96; e-mail: gavrina@econ.msu.ru

³ Манасенко Константин Александрович, тел.: + 7 (495) 939-22-96; e-mail: kamanasenko@gmail.com

⁴ Поминова Ирина Сергеевна, тел.: + 7 (495) 939-22-96.

Экономический факультет — это крупнейшее учебное подразделение Московского государственного университета, в рамках которого проходят обучение около 3 тыс. студентов и около 300 аспирантов, что сопоставимо с численностью целого университета. Учебный процесс в современном университете неразрывно связан с научно-исследовательской деятельностью. Экономический факультет полностью отвечает критериям, предъявляемым к новому типу университета — научно-исследовательскому университету, являясь широко известным в нашей стране и за рубежом научно-исследовательским центром. Его деятельность вносит важный вклад в развитие современной экономической науки. Итоги научной деятельности за 2009 г. свидетельствуют о позитивных процессах, происходящих на экономическом факультете МГУ. Представим основные направления научной деятельности и покажем произошедшие в 2009 г. изменения.

1. Тематика исследований

Научные исследования на факультете в 2009 г. велись в рамках пяти приоритетных направлений по 32 темам:

- 1) развитие экономической теории на основе системного анализа и формирование российской модели инновационной экономики;
- 2) исторические и философские аспекты экономической теории;
- 3) институциональная организация экономических систем;
- 4) развитие человеческого потенциала и социальная политика России;
- 5) глобализация мирового хозяйства и Россия.

По сравнению с 2008 г. на факультете в рамках четвертого приоритетного направления появилась одна новая тема научных исследований — «Инновационное развитие сферы услуг», что связано с растущим вниманием к инновационной тематике и проблемам развития человеческого потенциала.

В рамках **первого** направления исследования проводились по 15 темам. В работе над ними приняли участие почти все кафедры и лаборатории факультета. В 2009 г. было опубликовано 19 монографий общим объемом 421,37 п.л., 12 сборников общим объемом 262,94 п.л., 49 учебников и учебных пособий общим объемом 846,47 п.л. и 129 статей и тезисов общим объемом 80,55 п.л.

Основное внимание ученых экономического факультета было сосредоточено на вопросах преодоления экономического кризиса, модернизации российской экономики и стимулирования инновационной деятельности, а также совершенствования человеческого капитала.

Были получены следующие **наиболее значимые результаты**:

- 1) систематизирована совокупность причин кризиса: внешних и внутренних;
- 2) показана «анатомия» кризиса российской экономики. Выдвинута и обоснована следующая гипотеза: российский экономический кризис наложился на незавершенный большой трансформационный цикл, что определило специфические особенности его протекания и перспективы развития;
- 3) исходя из специфики протекания кризиса был определен его основной негативный результат: усиление отраслевой деформации экономики в плане сырьевой направленности;

- 4) определены основные задачи выхода из кризиса;
- 5) проведен сравнительный анализ мер и программ антикризисного развития и выявлены наиболее эффективные из них;
- 6) осуществлена теоретическая работа по уточнению и разграничению понятий: «промышленный цикл» и «экономический цикл», «новая экономика», «информационная экономика», «экономика, основанная на знаниях»;
- 7) обоснована методология исследования инновационного процесса;
- 8) дано теоретическое обоснование процесса модернизации народного хозяйства как условия перехода к инновационному развитию. Показано, что решение проблем модернизации требует изменения отношения бизнеса как к техническому перевооружению, так и к инновационному процессу, а также предполагает увеличение вложений государства в инновационную деятельность с одновременным резким повышением качества и эффективности работы государства;
- 9) разработана теория ценообразования на рынке информационных благ;
- 10) представлено новое понимание процессов, связанных с подготовкой и осуществлением проектов вложения средств в реальные активы. Проведен комплексный анализ различных аспектов внешней и внутренней среды проекта, необходимый для принятия эффективных решений в сфере политических и социально-экономических явлений;
- 11) исследованы новые финансовые продукты и показано возможное их влияние на предотвращение кризисных явлений. Предложены механизмы выхода из финансовых кризисов на основе инновационных изменений управленческого, организационного и институционального характера в области банковской деятельности, на рынках ценных бумаг, в сфере корпоративных финансов, а также в деятельности органов финансового регулирования. Сформулированы выводы о фактическом перераспределении мировых финансовых потоков после изменения законодательства и практики в области корпоративного управления за рубежом;
- 12) уточнен ряд показателей СНС по измерению экономического развития и социального прогресса, исчисляемых в России и государствах СНГ в соответствии с принятием новой версии СНС ООН 2008 г.;
- 13) разработаны методологические основы управления рисками, позволившие применить выработанный инструментарий к анализу конкретных видов рисков: риски катастроф, риски террористических актов, риски деятельности страховых компаний;
- 14) разработаны направления совершенствования агропродовольственных рынков в России на ближайшую перспективу. Подготовлено несколько схем отраслевых и локальных продовольственных рынков, в частности рынка хлебобулочных изделий;
- 15) разработана и опубликована модель анализа затрат на сопровождение информационных систем с учетом вероятностного характера основных процессов сопровождения. Предложена и опубликована модель зрелости (устойчивого получения результатов выше среднего уровня) процессов службы информационных систем;
- 16) подготовлены предложения по изменению Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Проект изменения представлен в Министерство финансов Российской Федерации;

17) разработаны методологические основы построения эколого-экономических счетов. Развита методология учета косвенных эффектов для расчета выбросов загрязняющих веществ на макроэкономическом уровне, предложены индикаторы, связанные с выявлением экологической нагрузки за счет личного потребления и конечным спросом.

Представленные результаты свидетельствуют о том, что в центре внимания сотрудников факультета находятся и общетеоретические и методологические проблемы, и вопросы актуальной экономической политики, и конкретные предложения по совершенствованию существующих экономических механизмов.

В рамках **второго** направления исследования проводились по трем темам. В 2009 г. было издано 7 монографий общим объемом 120,6 п.л., 1 сборник общим объемом 23 п.л., 1 учебное пособие общим объемом 15 п.л., 27 статей и тезисов общим объемом 16,3 п.л.

Были получены следующие **наиболее значимые результаты**:

1) теоретически обоснована идея сохранения, возрождения и поддержания реального суверенитета, прежде всего экономического. Последний означает не изоляцию и автаркию, а возможность удерживать самостоятельность и следовать своим интересам в мировой интегративной среде, участвуя в мировом глобализме, но не растворяясь в нем;

2) обосновано положение, согласно которому концептуальным вектором актуального российского перестроения может служить переход от России вынужденного, неустойчивого и чреватого разломами пореформенного социохозяйственного компромисса к России добровольного, устойчивого и целостного социохозяйственного объединения;

3) изданы работы известных российских экономистов начала XX в. С.Н. Солнцева, М.И. Туган-Барановского и А.Д. Билимовича по теории заработной платы.

Полученные результаты раскрывают потребность в проведении в России глубоких и устойчивых социохозяйственных перемен, осуществить которые, как показывает исторический и актуальный опыт России, возможно лишь в ходе и в итоге системного перестроения страны, мобилизации необходимых для этого материальных, духовных и людских ресурсов.

В 2009 г. в рамках **третьего** направления исследования проводились по четырем темам. Было издано 7 монографий общим объемом 120,75 п.л., 2 сборника общим объемом 30 п.л., 9 учебников и учебных пособий общим объемом 168,75 п.л., 26 статей и тезисов общим объемом 21,7 п.л.

Были получены следующие **наиболее значимые результаты**:

1) для определения эффективности коммерциализации проекта разработаны экспресс-методы оценки инвестиционной привлекательности инновационных компаний;

2) теоретически обосновано положение, согласно которому негативные последствия неучета принципа методологического индивидуализма для национального права концентрируются в области асимметричного отношения граждан и органов управления, а в сфере международного права — в отсутствии действенных механизмов принуждения соответствующих нормативных актов к исполнению, и намечены подходы к преодолению указанных негативных моментов;

3) выявлены возможные механизмы воздействия населения на качество управленческих решений, принимаемых на уровне муниципальных районов;

4) подготовлены рекомендации в области совершенствования территориального и муниципального управления, инновационного развития регионов и их роли в формировании национальной инновационной системы России.

Проведенные исследования показали, что с переходом на инновационный путь развития национального хозяйства весьма актуальным является научное сопровождение процесса коммерциализации инноваций, поскольку, как свидетельствует практика, в самой технологии никакой внутренней ценности нет — ее ценность определяется успехом выхода на рынок. Этот успех напрямую зависит от качества оценки эффективности инновационных проектов и выбора оптимальных технологий «выхода» венчурного инвестора. Особое значение приобретает нормативное сопровождение данных процессов, при разработке которого необходимо учитывать базовые методологические принципы (методологический индивидуализм). В противном случае формируемые нормы будут существенно затруднять создание адекватного механизма ответственности нарушителей норм и обеспечение эффективности такого механизма.

В рамках **четвертого** направления исследования проводились по шести темам. Было опубликовано 11 монографий общим объемом 95,25 п.л., 5 сборников общим объемом 51,75 п.л., 6 учебников и учебных пособий общим объемом 161 п.л., 104 статьи и тезисы общим объемом 43,74 п.л.

Были получены следующие **наиболее значимые результаты**:

1) уточнены и расширены показатели эффективности рынка труда. Подготовлены предложения по развитию приоритетных направлений и форм занятости в соответствии с задачами макроэкономической и социальной политики государства, рационального воспроизводства человеческого капитала и минимизации социально-экономических издержек безработицы;

2) раскрыты особенности изменения государственного и рыночного типов хозяйствования в трех основных аспектах: в изменении сущностных признаков государственного сектора, приобретающих рыночные элементы в повышении эффективности социальных расходов; в появлении и взаимопроникновении смешанных форм собственности, организационно-правовых форм хозяйствования; в обмене и расширении использования экономического инструментария в областях менеджмента, маркетинга, стратегического и индикативного планирования, социальной ответственности для обеспечения устойчивости и стабильности в конкурентных сферах;

3) показана эволюция роли и функций государственного сектора в современных условиях, качественное изменение его основных функций и необходимость приведения их в соответствие с потенциалом по достижению экономического и социального благосостояния;

4) дана оценка роли миграционных процессов в демографическом развитии России. Разработаны рекомендации и проведена типология регионов по степени влияния внутренней миграции на формирование доли пришлого населения в постоянном населении региона;

5) предложены новые концептуальные подходы к анализу явления «утечки умов»;

6) проработана концепция экспертизы всех аспектов социально-экономических преобразований в целях соблюдения принципа создания среды, наиболее благоприятной для жизни и развития детей;

- 7) разработана концепция гендерного перехода;
- 8) выработаны методологические подходы к созданию системы анализа и оценки результативности реализации региональных программ демографического развития;
- 9) предложена система показателей для оценки инновационного потенциала высшей школы и его использования.

Представленные результаты свидетельствуют о значительных успехах, достигнутых в рамках четвертого направления, что позволило сформулировать принципы формирования государственной инновационной политики в РФ, показать место государственных и коммерческих форм финансирования инновационного развития, раскрыть роль сферы услуг в становлении национальной инновационной системы.

В рамках **пятого** направления исследования проводились по четырем темам. Было опубликовано 6 сборников общим объемом 62,2 п.л., 3 учебника и учебных пособия общим объемом 8 п.л., 4 статьи и тезисы общим объемом 3,1 п.л.

Получены следующие **наиболее значимые результаты**:

- 1) подготовлен предварительный прогноз возможных изменений под воздействием кризисных явлений условий членства России в ВТО. Определено воздействие этого присоединения на отраслевую структуру российской промышленности и международную конкурентоспособность отечественной экономики. Даны предложения по сокращению издержек присоединения России к ВТО;

- 2) систематизированы показатели для классификации современных инвестиционных стратегий участников мирового фондового рынка. Выделены группы факторов, раскрывающих механизм воздействия стратегий инвестирования компаний на зарождение и характер протекания мирового финансового кризиса. Даны предложения по укреплению роли международных экономических организаций, повышению эффективности государственного регулирования экономики в условиях глобализации;

- 3) систематизированы методы и инструменты государственного регулирования и стимулирования инновационного процесса в различных странах мира;

- 4) предложена методология анализа корпоративной и биржевой статистики для оценки текущего состояния, динамики и перспектив развития корпораций в зависимости от их отраслевой принадлежности.

Полученные результаты позволили расширить представления о специфике формирования инновационной экономики в различных странах мира, переосмыслить проблемы становления и функционирования национальных инновационных систем. Был обоснован тезис о том, что за последние десятилетия динамизм внешних условий превратил инновации в первичный двигатель общественно-экономического прогресса, а инновационные процессы напрямую связаны с международной конкурентоспособностью национальных экономических систем. Установлено, что эти процессы вызваны к жизни острейшей конкурентной борьбой компаний на мировых рынках и являются базовыми стратегиями бизнеса.

2. Публикации

Одним из показателей результативности научной работы является объем публикаций.

Общий объем публикаций сотрудников экономического факультета в 2009 г. составил 2497,76 п.л. Здесь учтены 797 опубликованных работ: монографии, главы в коллективных монографиях, сборники, статьи в сборниках, учебники и учебные пособия, а также главы в них, статьи в журналах, опубликованные тезисы и препринты. Для сравнения: в 2008 г. сотрудниками факультета было опубликовано 737 работы объемом 2114 п.л. Следовательно, при увеличении количества публикаций на 55 их объем вырос на 17%⁵.

Остановимся подробнее на некоторых интересных данных: в 2009 г. было опубликовано 44 монографии общим объемом 820,45 п.л., из них 43 (816,45 п.л.) — в России и 1 (4 п.л.) — во Франции. Сотрудники факультета опубликовали 29 глав в коллективных монографиях общим объемом 400,15 п.л. (в том числе в двух английских работах (3,7 п.л.)). Издания учебно-методической литературы характеризуется следующими цифрами: опубликованы 17 учебников (535,875 п.л.), из них 7 получили гриф УМО, 3 были одобрены Министерством образования и науки РФ, одному учебнику присвоен гриф УМЦ «Профессиональный учебник». Сотрудники факультета опубликовали 52 учебных пособия общим объемом 674,35 п.л. Две работы получили гриф УМО и две были одобрены Минобрнауки.

Общее количество монографий, сборников, научно-популярных изданий, учебников и учебных пособий за 2009 г. составило 145 наименований (178 в 2008 г.).

При содействии факультета было издано 58 книг (20 монографий, 15 сборников научных статей, 3 научно-популярные книги, 1 учебник и 19 учебных пособий). Общий объем составил 935,65 п.л. Традиционно экономический факультет в рамках издательской деятельности сотрудничает с издательствами «ТЕИС», «МАКС Пресс» и «ИНФРА-М», в которых и были опубликованы издания 2009 г. Заметим, что в 2008 г. за счет средств факультета было издано лишь 46 учебно-методических и научных работ общим объемом 632,7 п.л.

В 2009 г. сотрудники факультета опубликовали 206 статей (139,81 п.л.) в журналах. Если учесть статьи в сборниках и тезисы, то их общее количество составит 550, что не намного меньше, чем в предыдущем году (559). Сто двадцать шесть статей (91,85 п.л.), что составляет 61% от общего объема, были опубликованы в журналах из списка ВАК. Девять статей (6,92 п.л.) напечатаны в иностранных изданиях (в Австрии, Бельгии, Нидерландах, Франции и т.д.). Девять статей (5,3 п.л.) опубликованы в электронной форме. Также были напечатаны 75 тезисов объемом 29,2 п.л., 14 (10,1 п.л.) из них — за рубежом (в Белоруссии, Казахстане, Молдавии, Литве, Марокко, США, Франции, Чехии).

Сравнительный анализ показал, что вклад отдельных кафедр экономического факультета в подготовку и издание работ существенно различается. Так, наибольшее количество монографий в 2009 г. приходится на кафедру политической экономии (11), народонаселения (7) и лабораторию философии хозяйства (6). Если судить по объему в печатных листах, то ситуация несколько иная: кафедра политической экономии — 363,17 п.л., лаборатория институционального анализа — 97,25 п.л. и лаборатория философии хозяйства — 94,6 п.л. По количеству опубликованных сборников

⁵ Информацию о наиболее важных публикациях в 2009 г. можно получить на сайте факультета. URL: <http://www.econ.msu.ru/>

на первом месте находится кафедра экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей (6), затем следуют кафедра политической экономии (4) и кафедра экономики природопользования (3). По объему сборников в печатных листах кафедры остаются теми же, но их порядок меняется: кафедра экономики природопользования — 101,75 п.л., кафедра политической экономии — 89,44 п.л. и кафедра экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей — 62,2 п.л. Лучшие показатели по учебно-методической литературе как по количеству, так и по объему определены у кафедры политической экономии (18 — 236,55 п.л.), кафедры учета, анализа и аудита (11 — 241,3 п.л.) и кафедры математических методов анализа экономики (7 — 111,875 п.л.). И, наконец, по количеству статей и тезисов на первом месте находится кафедра политической экономии (45), второе место занимает кафедра экономики труда и персонала (41) и на третьем — лаборатория экономики народонаселения и демографии (29). По объему опубликованных статей и тезисов в печатных листах мы имеем следующих лидеров: кафедра политической экономии (36,45 п.л.), лаборатория экономики народонаселения и демографии (17,25 п.л.) и кафедра прикладной институциональной экономики (13,5 п.л.).

Несмотря на позитивную тенденцию — рост общего количества и объема публикаций в последние три года, — остается актуальной задача повышения качества научных работ и их более широкого продвижения в рамках экономического научного сообщества путем издания как в многотиражных рецензируемых отечественных журналах и известных издательствах, так и в ведущих зарубежных изданиях, имеющих отношение к различным индексам цитирования.

3. Конференции, круглые столы, семинары

Показателем интенсивности научной жизни на факультете является количество и уровень (международные, российские, региональные, межвузовские и т.п.) проведенных конференций, круглых столов, научных семинаров и других видов научных форумов.

В 2009 г. экономическим факультетом было организовано и проведено 12 конференций (11 — в 2008 г.), в которых приняли участие 4406 человек (из них 1849 — из МГУ). Восемь конференций имели статус международных. В работе программных комитетов принимали участие 153 сотрудника, в организационных — 143. Общее количество сделанных докладов на организованных факультетом конференциях — 1908. Были проведены традиционные конференции экономического факультета: Немчиновские чтения, Цаголовские чтения, Татуровские чтения — 2009, Павловские чтения — 2009, Хессинские чтения. Татуровские чтения этого года были посвящены 80-летию заслуженного профессора МГУ Анатолия Даниловича Шеремета.

Важным событием стало проведение 22—24 апреля 2009 г. Второй международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение», посвященной проблемам инноваций, инновационного развития и его роли в современной экономике. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. общее количество участников возросло с 737 до 1056, расширилась также география и количество зарубежных гостей. Накануне конференции на экономическом факультете работала

секция «Экономика» в рамках Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2009», которую посетили 346 человек. Было сделано 87 докладов.

Также были проведены конференции «История управленческой мысли и бизнеса: национальные модели управления: вчера — сегодня — завтра» (в 2009 г. конференция была юбилейной — десятой), «Российский и зарубежный опыт развития высшего образования на основе Болонского процесса», «Малый университетский форум», круглый стол «Институциональная среда инновационного развития в зарубежных странах и России». По итогам большей части конференций были изданы или готовятся к изданию сборники материалов.

Экономический факультет выступил соорганизатором двух заметных событий в научной жизни в масштабе города Москвы и России: IV Фестиваль науки в городе Москве и Первый Российский экономический конгресс. В рамках фестиваля факультет продемонстрировал оригинальную экспозицию «Этномир», провел Цаголовские чтения и круглый стол «Инновации и традиции в методологии и теории экономических исследований». Сотрудники экономического факультета организовали на высоком уровне проведение секций Российского экономического конгресса на новой территории экономического факультета, а ученые и преподаватели выступили модераторами многих секций и круглых столов.

Сотрудники факультета принимали активное участие в работе конференций в России и за рубежом. В рамках Московского университета они посетили 14 конференций (12 — на экономическом факультете). Количество участников от факультета составило 653 человек (в 2008 г. — 575). Было сделано 56 докладов. На 132 российских конференциях присутствовали 242 человека с экономического факультета (в 2008 г. — 166), с докладами выступил 31 человек. В 59 международных конференциях приняли участие 59 сотрудников (в 2008 г. — 40), доклады сделали 9 человек.

Кроме конференций важной частью жизни факультета являются круглые столы, диспуты, научные семинары. Здесь большая часть мероприятий имеет регулярный характер. В начале года — 25 января — прошли Татьянинские чтения, организованные кафедрой иностранных языков. 30 ноября при поддержке Аналитического управления Аппарата Совета Федерации состоялся ежегодный мемориальный семинар реалистического моделирования «Влияние глобального финансового кризиса на экономику России: взгляд в будущее». Кафедра политической экономии регулярно проводила заседания проблемной группы «Воспроизводство и национальный экономический рост» под руководством профессора В.Н. Черковца: в 2009 г. было организовано 3 круглых стола и один научный семинар, которые посетил 141 человек. Лаборатория по изучению рыночной экономики провела обсуждения научных докладов, кафедра агроэкономики организовала 3 семинара (число участников — 15—20 на одном мероприятии). Продолжились теоретические семинары «Дискуссионные проблемы современной обществоведческой и экономической мысли» лаборатории философии хозяйства (руководитель — профессор Ю.М. Осипов). В 2009 г. их было 6, каждый раз их посещали около 40 человек. Кафедра математических методов анализа экономики на регулярной основе провела 5 научных семинаров: «Инвестиционное проектирование», «Динамические модели экономики», «Финансовая эконометрика», «Макроэкономические

исследования» и «Создание индивидуальных сайтов» (для преподавателей). На базе факультета действовали 2 клуба: инвестиционно-банковский клуб кафедры финансов и кредита и студенческий бизнес-клуб кафедры инноваций. Последняя также реализует образовательную программу и проводит конкурс планов инновационных проектов «Формула успеха» (совместно с Научным парком МГУ). В конкурсе приняли участие около 400 человек, было организовано 60 команд. Каждый третий четверг месяца на факультете проходят встречи диспут-клуба «Узлы экономической политики», организованные кафедрой прикладной институциональной экономики совместно с АНЦЕА, которые посещают 50—80 человек.

4. Гранты, контракты, договоры

В 2009 г. в основном продолжилась работа по ранее начатым проектам, договорам и грантам. Среди новых проектов можно выделить договор с Бюро экономического анализа и несколько грантов РФФИ. Учитывая, что ряд проектов был завершен, общее количество работ по проектам осталось прежним — 15. Сумма финансирования составила 12 149,92 руб. (2008 г.: 10 860 руб.), в том числе по линии 8 договоров — 10 449,92 руб. (2008 г.: 8250 руб.) и по линии 7 грантов (3 РФФИ и 4 РГНФ) — 1700 руб. (2008 г.: 8 грантов — 2610 руб.).

Необходимо отметить, что в 2009 г. экономический факультет подготовил и подал несколько серьезных заявок для участия в конкурсах, в том числе по федеральным целевым программам. Например, конкурсную заявку с названием «Роль университета в генерации, трансфере знаний и в развитии инновационного предпринимательства» (запрашиваемый объем финансирования — 11,9 млн. руб.). Однако представленные материалы не были рассмотрены организаторами конкурса по формальным причинам.

5. Структура и кадровый потенциал факультета

На экономическом факультете к настоящему моменту функционируют 23 кафедры (в том числе 3 академические кафедры), 11 научно-исследовательских лабораторий и 5 учебно-вспомогательных лабораторий. Всего — 39 структурных подразделений.

В 2009 г. в состав экономического факультета вошла кафедра иностранных языков. Также на факультете появилась новая научно-исследовательская лаборатория — лаборатория инновационного бизнеса и предпринимательства.

Общее количество сотрудников экономического факультета МГУ к концу 2009 г. составило 625 человек, из них:

- 539 штатных сотрудников (бюджет);
- 44 штатных сотрудника, работающих на внебюджетной основе;
- 42 совместителя.

Половозрастную структуру экономического факультета в целом характеризуют следующие показатели:

- ≤ 35 лет: 176 человек (≈28%);
- 35 < 65 лет: 361 человек (≈58%);
- ≥ 65 лет: 88 человек (≈14%);
- мужчины: 232 (≈ 37%);
- женщины: 393 (≈63%).

За прошедший год численность кадрового состава экономического факультета увеличилась на 38 человек (или на 6,5%) и, как было сказано выше, составила 625 человек, при этом количество штатных сотрудников выросло даже больше — на 53 человека (или на 11%). В то же время сократилось число совместителей на 11 человек и внебюджетных сотрудников — на 4 человека. Таким образом, произошла оптимизация кадрового состава с точки зрения использования внутренних резервов факультета. Количество научного персонала увеличилось на 7 человек и достигло 155 (4 человека — новые научные сотрудники, 3 человека — научно-вспомогательный персонал), но его половозрастная структура практически не изменилась. Среди научных сотрудников стало больше кандидатов (на 1) и докторов (на 1) наук, при этом пропорция докторов и кандидатов наук к научным сотрудникам без ученой степени остается прежней — 2:1.

Профессорско-преподавательский состав увеличился на 39 человек и расширился до 254 (в основном за счет сотрудников кафедры иностранных языков). Данный момент указывает на то, что именно эта составляющая оказала наибольшее влияние на увеличение общей численности кадрового состава факультета. На 16 человек возросло количество сотрудников со степенью (1 доктор и 15 кандидатов наук), что связано не столько с приходом новых людей, сколько с повышением квалификации действующего профессорско-преподавательского состава. Всего в 2009 г. сотрудниками факультета защищено 9 диссертаций, в том числе 5 докторских: Т.О. Разумова, О.В. Кудрявцева, О.Н. Антипина, О.В. Соловьева и В.А. Погребинская, и 4 кандидатских: Е.В. Донец, Д.С. Микоян, М.В. Лысунец, М.Р. Зобнина. В 2008 г. сотрудниками было защищено всего 4 диссертации.

Тем не менее пропорция докторов и кандидатов наук к сотрудникам без ученой степени снизилась с 10:1 до 5:1, что связано с увеличением количества сотрудников без ученой степени за этот период на 23 человека.

6. Аспирантура, докторантура, институт соискательства

В настоящее время в аспирантуре факультета обучаются 287 человек (282 — в 2008 г., 305 — в 2007 г.). Из них 227 человек обучаются в очной аспирантуре и 60 — в заочной. На контрактной основе обучаются 13 человек. Численность соискателей — 74 человека, докторантов — 3, стажеров — 7.

Рост количества аспирантов экономического факультета связан с выделением ректоратом дополнительных мест: поступающие в аспирантуру в 2009 г. продемонстрировали высокий уровень подготовки и набрали большое количество баллов на вступительных экзаменах.

В 2009 г. завершили обучение в аспирантуре 77 человек, в 2008 г. — 65, в 2007 г. — 99.

В 2009 г. на экономическом факультете функционировало 8 диссертационных советов, на которых было защищено 86 диссертаций (60 — в 2008 г.), из них 74 кандидатских (51 — в 2008 г.) и 12 докторских (9 — в 2008 г.). Из 74 защищенных на экономическом факультете кандидатских диссертаций 47 защитили аспиранты и соответственно 27 — соискатели. Таким образом, была преодолена многолетняя тенденция снижения количества защищенных диссертаций.

Большая часть защит пришлась на июнь (17), ноябрь (11) и декабрь (14). Наиболее интенсивно (около 68% всех защит) работали советы под председательством профессора Е.Н. Жильцова (26), профессора А.Д. Шеремета (18) и профессора М.В. Кулакова (15).

7. Совет молодых ученых

В 2009 г. по линии Совета молодых ученых была проделана деятельность по следующим направлениям:

1) в рамках научного форума «Ломоносов» проведена международная научная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2009» в составе 8 подсекций экономической секции. В работе участвовали 346 человек, в том числе:

- сотрудники факультета — 47;
- из МГУ — 28;
- из России — 146;
- иностранные участники — 49.

2) выпущен компакт-диск с тезисами конференции «Ломоносов-2009»;

3) выпущен сборник лучших работ молодых ученых — участников секции «Экономика» конференций «Ломоносов-2007», «Ломоносов-2008», «Ломоносов-2009» (Сборник работ молодых ученых: Мат-лы Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» (2007—2009), секция «Экономика». М., 2009. Объем сборника — около 20 п.л.);

4) подготовлены рекомендации для студентов старших курсов и аспирантов экономического факультета МГУ на соискание международных и российских стипендий для талантливых молодых ученых;

5) подготовлены рекомендации для участия молодых ученых факультета в 34 Конкурсе научных работ молодых ученых МГУ по итогам 2009 г. (ученым советом факультета отобрано 3 конкурсанта).

В настоящее время деятельность Совета молодых ученых нуждается в коренной перестройке. В связи с этим была подготовлена программа развития и положение, регулирующее научную деятельность студентов, аспирантов и молодых преподавателей.

8. Международное научное сотрудничество

С точки зрения расширения международного сотрудничества и налаживания связей с зарубежными компаниями и институтами 2009 г. для экономического факультета стал удачным. Факультет поддерживает обширные связи в образовательно-научной сфере на международном уровне, но конкретное количество действующих соглашений варьируется год от года. Так, в 2008 г. действовало 12 соглашений, а в 2009 г. — 18⁶. Увеличение действующих соглашений было связано с развитием сотрудничества на уровне университетов и научно-образовательных учреждений.

Активно велась работа по гранту Международного олимпийского комитета, осуществляемая совместно с географическим и другими факуль-

⁶ Подробная информация о зарубежных партнерах и соглашениях с международными организациями представлена на сайте факультета. URL: <http://www.econ.msu.ru/>

татами МГУ. В рамках первого этапа было проведено исследование влияния Олимпийских игр «ОГІ. Сочи-2014» на социально-экономическую ситуацию в стране.

На экономическом факультете в 2009 г. было организовано 8 международных конференций (общее количество организованных факультетом конференций — 12), в которых приняли участие 4022 человека, из них 217 иностранцев. Со своей стороны ученые факультета также участвовали в 47 конференциях за рубежом, в том числе в странах СНГ (8), Европы (29), в США (4), Японии (1), Марокко (1), Турции (1) и Египте (3). Для сравнения: в 2008 г. на факультете было организовано 7 международных конференций (общее количество участников — 1467, зарубежных участников — около 115), а сотрудники факультета посетили 24 зарубежные конференции.

Сотрудники факультета в 2009 г. выезжали за границу и для чтения лекций, и в целях повышения квалификации. Лекции читались в филиалах МГУ в странах СНГ, в китайском университете Фудан, а также в ряде европейских университетов: Бикокка (Италия), Сорбонна (Франция) и Париж-Дофин (Франция). Всего было прочитано 23 курса общим количеством 1116 часов. На стажировку в зарубежных центрах (Нидерланды, Чехия, Австрия, США, Шотландия) в 2009 г. ездили 6 человек.

Важным показателем интеграции экономического факультета в международное научное сообщество является членство сотрудников в международных и зарубежных обществах. В настоящее время в 23 сообществах (в основном европейских) состоят 19 человек.

9. Электронные ресурсы экономического факультета МГУ

Информационный центр является одним из самых молодых подразделений (функционирует около 5 лет) экономического факультета МГУ, основная цель которого состоит в обеспечении научной и учебной деятельности факультета всеми необходимыми материалами. В 2009—2010 гг. более 300 человек получили возможность пользоваться удаленным доступом.

Несмотря на общий рост пользователей электронной подпиской, основными ее потребителями остаются студенты, в то время как преподаватели и научные сотрудники не полностью используют имеющиеся у них возможности по получению обширной информации. Кроме того, в рамках электронной библиотеки хорошо организована институциональная подписка, однако другие ее элементы (библиотечный фонд, принтеры и т.д.) развиты слабо.

Заключение

Критический взгляд на научную жизнь экономического факультета, его подразделений и отдельных сотрудников позволяет сформулировать определенные выводы.

1. На факультете существует несколько неформальных лидер-центров научных исследований. К сожалению, они недостаточно тесно взаимодействовали и в настоящий момент продолжают развиваться изолированно друг от друга. В то же время наметилась позитивная тенденция, связанная с объединением различных подразделений вокруг идеи инновационного

развития экономики России. Актуальность выбранной темы определяется тем, что за последние десятилетия динамизм внешних условий превратил инновации в первичный двигатель общественно-экономического прогресса.

Первые шаги были сделаны во время международных научных конференций (апрель 2008 г. и апрель 2009 г.), посвященных вопросам инновационного развития экономики России. Кроме того, была предпринята попытка подготовить и реализовать общефакультетский проект по теме: «Роль университета в генерации, трансфере знаний и в развитии инновационного предпринимательства». Однако проект пока не состоялся, так как заявка была отклонена по формальным причинам. Тем не менее работа в этом направлении продолжается и в ближайшее время будет существенно активизирована.

2. Решение первой проблемы связано с более активным включением факультета в инновационную деятельность МГУ. Сотрудничество возможно по четырем направлениям: подготовка экспертных заключений (экономических оценок) по инновационным программам и проектам; проведение междисциплинарных исследований по инновационной тематике и разработка проектов, программ, стратегий в конкретных областях экономики в целях создания основы для инновационного развития страны; проведение обсуждений во время конференций, семинаров, круглых столов и иных мероприятий, имеющих инновационную направленность; расширение образовательных возможностей в рамках инновационных курсов.

3. Повышение качества научных исследований — одна из важнейших проблем, если учитывать тот факт, что МГУ претендует на статус исследовательского университета. Ее решение повлияет и на качество учебного процесса. Механизмы, направленные на повышение качества, следующие: статьи в рецензируемых изданиях; монографии, опубликованные за рубежом; чтение лекций в ведущих зарубежных университетах; членство в иностранных академиях и научных сообществах и т.п. Конкуренция и экспертиза призваны сыграть важную роль в повышении качества научных исследований. Нельзя забывать и о материальном вознаграждении достижений в сфере научной жизни.

4. Остается актуальной задача более активного вовлечения студентов и аспирантов в реальную научную жизнь факультета, в том числе в проведение научных исследований, в участие в проектах, в защиту диссертаций по инновационной тематике.

Требования к статьям, принимаемым к публикации журналом «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика»

Представленная в 2-х экземплярах статья должна соответствовать профилю и научному уровню журнала, быть напечатана в текстовом редакторе Microsoft Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке на листах формата А4 через полтора (компьютерных) интервала и подписана автором (авторами).

Объем статьи не должен превышать 20 тысяч знаков.

Все данные должны иметь сноски на источник их получения. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

К статье необходимо приложить: аннотацию, содержащую ключевые слова (до 1 стр. на русском и английском языках), и сведения об авторах (фамилия, имя и отчество; место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса и телефоны), справку с места работы, ксерокопии свидетельств о получении ученой степени и ученого звания. Все эти документы должны быть подписаны автором (авторами).

Необходимо также представить электронный вариант статьи, аннотаций и сведений.

Аспиранты, стажеры, студенты должны представить положительную выписку из решения кафедры.

Невыполнение указанных выше требований в полном объеме является поводом для отказа в приеме материала.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются и авторам сообщается их регистрационный номер.

По принятым к рассмотрению статьям в течение двух недель решается вопрос о потенциальной возможности их публикации. Окончательное решение принимается по результатам обсуждения на редколлегии. Всю информацию о прохождении статьи авторы могут получить по адресу: *119991, Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д. 1, стр. 46, МГУ, 3-й корп. ГФ, факультет экономики, ауд. 326; тел.: +7 (495) 939-28-82.*

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в Интернете на сайте экономического факультета МГУ и на сайте НИВЦ МГУ в составе университетской информационной системы «РОССИЯ» электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник МГУ. Серия 6. Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к университетской информационной системе «РОССИЯ» регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.

Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия. Во всех случаях полиграфического брака просьба обращаться в типографию. Выплата гонорара за публикации не предусматривается.

Плата за публикацию рукописей не взимается.

УЧРЕДИТЕЛИ:

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова;
экономический факультет МГУ

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

В.П. КОЛЕСОВ — главный редактор,
А.Л. БОБРОВ — зам. главного редактора, отв. секретарь
А.А. ПОРОХОВСКИЙ — зам. главного редактора,
А.Д. ШЕРЕМЕТ — зам. главного редактора,
А.А. АУЗАН, О.С. ВИХАНСКИЙ, В.В. ГЕРАСИМЕНКО, М.В. ГРАЧЕВА,
Э.П. ДУНАЕВ, Е.В. ЕГОРОВ, В.В. ЕЛИЗАРОВ, Е.Н. ЖИЛЬЦОВ,
Ю.Н. ИВАНОВ, Н.П. ИВАЩЕНКО, В.А. ИОНЦЕВ, С.В. КИСЕЛЕВ,
Р.П. КОЛОСОВА, И.Б. КОТЛОБОВСКИЙ, Г.М. КУМАНИН,
М.И. ЛУГАЧЕВ, Ю.М. ОСИПОВ, М.Н. ОСЬМОВА, М.В. ПАЛТ,
М.Э. ПОТАПОВА, Л.А. ТУТОВ, А.В. УЛЮКАЕВ, И.О. ФАРИЗОВ,
Г.Г. ФЕТИСОВ, А.Г. ХУДОКОРМОВ, В.Н. ЧЕРКОВЕЦ, В.Х. ЭЧЕНИКЭ

Редактор **М.Э. ПОТАПОВА**

Технический редактор **Н.И. Матюшина**

Корректоры **А.Я. Марьясис, Г.Л. Семенова**

Адрес редакции:

*119991, Москва, Ленинские горы,
экономический факультет, тел. 939-28-82.*

Журнал зарегистрирован в Министерстве печати и информации РФ.
Свидетельство о регистрации № 1551 от 14 февраля 1991 г.

Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации журнал «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика» включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук»

Сдано в набор 11.02.2010. Подписано в печать 23.03.2010.
Формат 60×90 1/16. Бумага офс. № 1. Гарнитура Таймс.
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,5. Усл. кр.-отт. 6,33.
Уч.-изд. л. 7,1. Тираж 845 экз. Заказ № . Изд. № 8935.

Ордена «Знак Почета» Издательство Московского университета.
125009, Москва, ул. Б. Никитская, 5/7.
Тел.: 697-31-28.
Типография ордена «Знак Почета» Издательства МГУ.
119992, Москва, Ленинские горы.

ISSN 0201—7385
ISSN 0130—0105

И Н Д Е К С 7 0 9 9 7 — каталог «Роспечать»
И Н Д Е К С 3 9 3 0 9 — каталог «Пресса России»

ISSN 0201—7385. ISSN 0130—0105
ВЕСТН. МОСК. УН-ТА. СЕР. 6. ЭКОНОМИКА. 2010. № 1. 1—120.