

ISSN 2078-5429

Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

TOM 3

НОМЕР 3

2012



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС 77-36311

Журнал издается с 2010 г., выходит 4 раза в год.

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **42503**.

Журнал включен в **Перечень ВАК Министерства образования и науки РФ** российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Главный редактор:

Белокрылова О.С., Заслуженный деятель науки РФ,
доктор экономических наук, профессор.

Заместители:

Корытцев М.А., доктор экономических наук, профессор,
Гуцелюк Е.Ф., кандидат экономических наук, доцент.

Члены редакции:

Мамедов О.Ю.	Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Дементьев В.В.	(Украина), доктор экономических наук, профессор,
Игнатова Т.В.	доктор экономических наук, профессор,
Латов Ю.В.	доктор социологических наук, профессор,
Левин С.Н.	доктор экономических наук, профессор,
Вольчик В.В.	доктор экономических наук, профессор,
Локота О.В.	кандидат экономических наук, доцент,
Скоробогатов А.С.	кандидат экономических наук, доцент,
Шадрина Е.В.	кандидат экономических наук, доцент,
Сандоян Э.М.	(Армения), доктор экономических наук, профессор.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.

Наши сайты: www.humper.ru; www.hjournal.ru.

Тел.: +7(863) 269-88-13,

e-mail: hp@donpac.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Белокрылова О.С. Что даст ВТО и какова цена билета за вход?4

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Нуреев Р.М., Манукян А.Г. Факторный анализ причин миграции населения Республики Армения в начале XXI века..... 11

Пугачева Л.В. Конкурентоспособность российских промышленных предприятий в рамках вступления в ВТО.....28

Лыкова О.А. Повышение эффективности управления жилищным строительством.....33

Фурса Е.В., Рогова Т.М. Международная учебная миграция: тенденции и особенности современного развития.....42

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Вольчик В.В. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: проблема институциональных барьеров..... 52

Захариadis Э.Ю. Институциональные детерминанты развития внутреннего рынка труда университета.....63

Зотова Т.А. Адаптивное экономическое поведение в контексте институциональных изменений.....73

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Голева Г.А. Формы взаимодействия в бизнес-структурах с участием прямых иностранных инвестиций (ПИИ).....80

Сомко М.Л. Государственная политика в области кластеризации экономики: проблемы и перспективы эффективной реализации.....86

Сурцева А.А. Методология анализа и региональные аспекты формирования социального контракта в современной России.....91

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ

Котляров И.Д. Механизмы использования посредников при дистрибуции услуг.....97

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Кузьмина С.Н. Формирование инновационной деятельности организации на основе реализации принципов процессного подхода (инновационная деятельность как ключевой бизнес-процесс организации).....111

Некрасова И.В. Структурные продукты как разновидность банковских продуктовых инноваций.....117

ЧТО ДАСТ ВТО И КАКОВА ЦЕНА БИЛЕТА ЗА ВХОД?

БЕЛОКРЫЛОВА ОЛЬГА СПИРИДОНОВНА,

*Заслуженный деятель науки РФ,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: belokrylova@mail.ru*

Главным предметом научных дискуссий и обострившихся политических дебатов периода между подписанием Протокола о присоединении России к ВТО (16 декабря 2011 г.) и его ратификацией, институционализирующей его окончательно, стало сравнение выгод и рисков, которое разделило общество на положительно оценивающих эффекты членства в ВТО с, безусловно, объективным пониманием его высокой цены и категорически отрицающих необходимость этого шага. 10 июля 2012 г. Государственной Думой РФ принят федеральный закон, ратифицирующий Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации (ВТО), интегрирующей 80% стран мира и 97% всего международного торгового оборота¹. С 22 августа 2012 г. Россия стала полноправным 156-м членом ВТО.

Не осталась эта остро дискуссионная проблематика вне поля зрения и авторов данного номера нашего журнала. В статье Пугачевой Л.В. подробно анализируется динамика конкурентоспособности российских промышленных предприятий в рамках вступления в ВТО.

Действительно, членство в ВТО снижает конкурентоспособность российских промышленных предприятий в условиях открытия национальных рынков, поскольку ВТО – это институт, синтезирующий комплекс норм многостороннего контракта, базирующегося на двух принципах²:

- запрет дискриминации;
- рыночная эффективность, т.е. предсказуемый, взаимно открытый доступ на рынки.

Однако за это необходимо заплатить уступками по доступу на свой рынок, что, безусловно, повышает уровень конкурентности отечественных рынков. Цена этой сделки определяется в ходе переговоров индивидуально для каждой страны. С одной стороны, членство в ВТО обеспечивает ряд преимуществ российскому бизнесу:

- более благоприятные условия доступа на мировые рынки на основе предсказуемости и стабильности торговых отношений с др. членами ВТО;

¹ См.: Структура ВТО. (<http://www.wto.ru>).

² Проблематика социального контракта проанализирована Сурцовой А.А. в статье Методология анализа и региональные аспекты формирования социального контракта в современной России.

- устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов;

- реализация текущих и стратегических торговых интересов путем эффективного участия в выработке новых правил международной торговли.

За эти возможности необходимо заплатить снижением импортных пошлины, которые были согласованы на докризисном уровне. В среднем их ставки снижаются на 3,6% по промтоварам (с 11,2% до 7,6%) и на 4% по сельхозпродукции (с 18,6% до 14,6%)³. Максимальное снижение установлено для мяса и субпродуктов (с 29% до 22%), рыбу (с 10% до 4%), хлебные злаки (с 28% до 8%), алкогольные и безалкогольные напитки (с 39% до 22%), фармацевтику (с 9% до 3%), косметику и парфюмерию (с 13% до 6%), пластмассы (с 11% до 6%), изделия из кожи (с 18% до 13%), из древесины (с 16% до 8%), печатную продукцию (с 4% до 1%)⁴.

Существенно осложняется состояние конкурентоспособности российских промышленных предприятий, поскольку в промышленности также значительно снижены импортные пошлины (см. рис. 1):

- для продукции химической промышленности - с 10% до 5%;
- на новые легковые автомобили - с 25% до 15% в течение 7 лет;
- через 3 года исчезнут ввозные пошлины на компьютеры, средства их производства и элементную базу;
- с 15% до 7-9% снизятся ставки на бытовую электротехнику и электронику;
- нулевая пошлина устанавливается на продукцию информационных технологий, высокотехнологичное оборудование;
- снимаются ограничения на импорт криптографической (шифровальной) техники, не придется лицензировать ряд продуктов с криптографией - устройства беспроводной связи, электронно-цифровой подписи и смарт-карты).

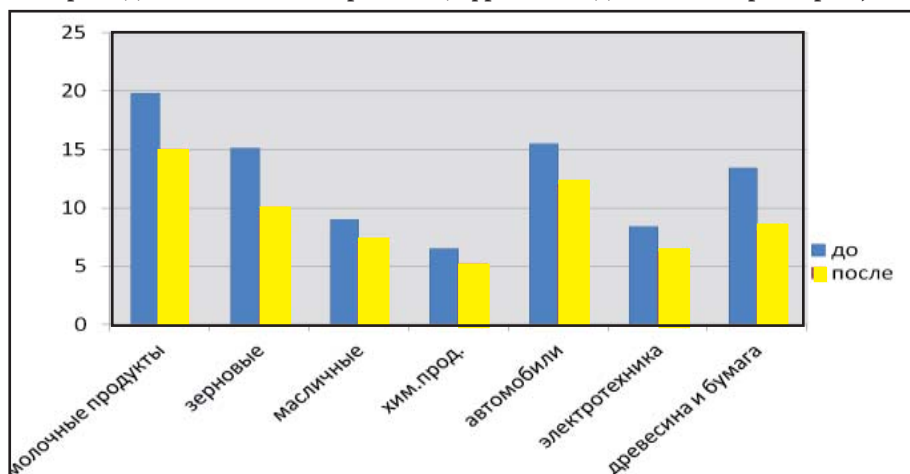


Рис. 1. Снижение импортных пошлин после вступления России в ВТО в течение 5-7 лет

Источник: (<http://www.erpenza.ru/7809.html>).

Однако таможенные платежи составляют более трети федерального бюджета-

³ См.: Россия взяла на себя обязательства в рамках вступления в ВТО. (<http://www.vesti.ru>).

⁴ См.: (<http://www.erpenza.ru/7809.html>).

та, поэтому снижение импортного тарифа, например, с 10% до 7,8% на наш прошлогодний объем импорта - это 5 млрд долл. потерь поступлений в бюджет⁵.

Сейчас против многих российских экспортных товаров действуют антидемпинговые (70) и компенсационные пошлины – в США, ЕС, Украине (19 стран), а также используются методики расчета цен, которые применяются для стран с нерыночной экономикой. Вследствие этого Россия теряет 2-3 млрд. долл. ежегодно. Всего таких ограничений около 100. Теперь часть из них будет отменена автоматически.

Но в тоже время членство в ВТО обостряет проблемы в разных регионах в связи с высокой степенью региональной дифференциации. Пострадают районы локализации легкой промышленности: Ивановская, Костромская, Курская, Московская, Тульская и Владимирская области. В Волгоградской области - в числе проблемных производство тракторов и шин, в Самарской — производство легковых автомобилей, в Пермской области - химическая промышленность. Поэтому вступление в ВТО может усилить межрегиональную дифференциацию.

Наиболее чувствительной сферой международной торговли является торговля сельскохозяйственными товарами, которая регулируется особым Соглашением ВТО по сельскому хозяйству (Agreement on agriculture)⁶. Треть импортных тарифов на продовольственные товары будет снижена с момента присоединения, еще четверть - через 3 года. Наиболее длительный 8-летний переходный период установлен для мяса птицы. Но при этом сохраняются тарифные квоты для говядины, свинины, мяса птицы: для говядины импортная пошлина внутри квоты - 15%, вне квоты - 55%, для свинины - 0% и 65% (с 2020 г. - 25%), для мяса птицы - 25% и 80%⁷.

В целом Россия взяла обязательство вдвое снизить субсидии сельхозпредприятиям: с 9 млрд долл. в 2012 г. до 4,4 млрд. долл. к 2018 г.⁸ (см. рис. 2). Но в настоящее время общая государственная поддержка сельского хозяйства («желтая корзина») существенно ниже установленного предела и составляет лишь 5,6 млрд. долл.

Экспортных субсидий российские сельхозпредприятия получать не будут, отменяются и льготы по НДС для отдельных категорий импортируемой продукции. Но для поддержки агроэкспорта создан новый институт - Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, что является формой господдержки, входящей «зеленую корзину». 3,3 тыс. российских экспортеров, в т.ч. и агропродукции будут страховать контракты от политических и экономических рисков⁹. Этот институт стал результатом анализа последствий введенного в 2010 г. эмбарго на вывоз зерна за границу, которое привело с существенным убытком

⁵ См.: От россиян скрывают последствия вступления РФ в ВТО. (http://www.samru.ru/society/novosti_samara/14921.html).

⁶ См.: Соглашение по сельскому хозяйству. (<http://www.wto.ru>).

⁷ См.: Россия взяла на себя обязательства в рамках вступления в ВТО. (<http://www.vesti.ru>).

⁸ См.: Условия вступления в ВТО. (<http://www.wto.ru>).

⁹ См.: Фомченков Т. (2012). «Малышам» дадут гарантии // *Российская газета*. 25 апреля. 5.

зерновых компаний-экспортеров и скоплению масштабных объемов зерна в хозяйствах Юга России.

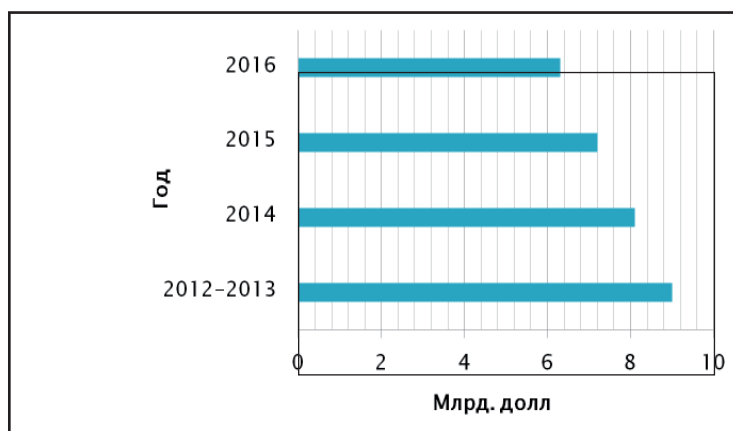


Рис. 2. Сокращение объемов государственной поддержки сельского хозяйства

Что касается экспорта, то Россия согласилась на ограничение экспортных пошлин на 700 товаров: продукцию рыбной и кожевенной отрасли, минеральное топливо и масла, древесина, целлюлоза, цветные металлы. Экспортные пошлины на природный газ, нефть и нефтепродукты не изменятся.

Наиболее рискованными сегментами отечественного сельскохозяйственного производства в условиях членства в ВТО являются производство молока, мяса, птицы, сахара. На адаптацию к новым условиям им надо 96-107 млрд. руб.: производители молока недосчитаются 29 млрд. руб., сахара – 25 млрд. руб., птицы – 22 млрд. руб., свинины – 20 млрд. руб., говядины – 17 млрд. руб.¹⁰ Заложенная в госбюджет на 2013 г. поддержка (136 млрд. руб.) превышает эти потери, но большая ее часть (76 млрд. руб.) - это компенсация по кредитным ставкам для сельхозпроизводителей. Вырастут также сроки окупаемости проектов в аграрном секторе: в свиноводстве – с 8 до 12 лет, в производстве говядины – с 11 до 15 лет¹¹.

В 2000-е гг. 50% потребности в сельхозтехнике покрывалось отечественными производителями, что было возможно за счет высоких таможенных пошлин и программ субсидирования кредитов на ее покупку. Но уже в 2013 г. пошлины на большую часть техники снизятся до 5-10%. В результате к 2020 г. доля российских производителей на рынке сельхозтехники может сократиться до 15%¹². Выжить российские производители могут за счет кооперации с крупными зарубежными компаниями, предоставляя им мощности в обмен на технологии и дистрибьюторскую сеть.

Таким образом, в результате членства в ВТО:

- получим доступ на мировые рынки, избежим дискриминации наших то-

¹⁰ См.: Сельское хозяйство. (<http://www.mcsx.ru>).

¹¹ См.: Попов Е. (2011). Российские комбайны встретятся с иностранными // *Коммерсантъ*. 25 ноября.

¹² Там же.

варов, не утратим права защищать внутренний рынок, но обязаны это осуществлять цивилизованными методами;

- Всемирный банк оценивает финансовые выгоды от вступления России в ВТО в среднесрочной перспективе на уровне 19 млрд долл., а в долгосрочной - 64 млрд долл. в год¹³;

- быстрее приобщимся к достижениям мировой науки и техники, перейдем к более эффективному использованию трудовых и материальных ресурсов.

Обеспечение более свободного доступа на мировые рынки к 2020 г. увеличит экспорт российского зерна до 40 млн. т ежегодно, экспорт мяса птицы – до 170 тыс. т, свинины – до 200 тыс. т (1 млрд. долл.)¹⁴. В результате Россия станет значимым участником мирового рынка продовольствия.

Однако рост степени конкуренции на рынках приведет к обострению конфликтных ситуаций в сфере выпуска и реализации промышленной продукции вплоть до судебных тяжб, разорения, разрушения бизнеса и его ликвидации. Западные конкуренты, имеющие многолетний опыт защиты прав интеллектуальной собственности по нормам ВТО, целеориентированы на скрупулезный патентный поиск неоформленных, плохо оформленных или спорных технологий, авторских прав. Это является основанием дл судебных исков. Поэтому производители высококачественной высокотехнологичной продукции в ближайшее время должны провести ее инвентаризацию на патентную чистоту и в перспективе систематически повторять ее каждые 2-3 года. В зоне патентного риска окажутся практически все компании приборостроения, ядерных технологий, электроники и электротехники, радиофизики, машиностроения, авиастроения, биотехнологий, химической промышленности, судо- и в целом транспортостроения, вооружений, фармацевтики.

Оценка рисков должна включать как специфику территории нарушений (в РФ штрафы за использование программных продуктов составляют 100-10000 тыс. руб., а в США – столько же долларов), так и расходы на адвокатов, экспертов, составляющие в РФ 1-2 млн. руб., а в США – долларов. Поскольку суды длятся годами, то 90% споров разрешаются до суда и в пользу истцов.

Для предотвращения этих исков производителям высококачественных товаров необходимо:

- включить в штат юристов по защите прав интеллектуальной собственности;

- включить в обязанности технических директоров создание, оформление и охрану прав интеллектуальной собственности, учет нематериальных активов, их оценку и коммерциализацию;

- оформить заявки на объекты интеллектуальной собственности – изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки – при участии патентных поверенных и с государственной регистрацией.

¹³ См.: Сельское хозяйство. (<http://worldbank.org.ru>).

¹⁴ См.: Сельское хозяйство. (<http://www.mcх.ru>).

Открытие российских рынков в соответствии с императивами ВТО распространяется и на рынки рабочей силы, что, безусловно, усилит миграцию в обе стороны. Эти вопросы стали объектом исследования профессора Нуреева Р.М. и Манукяна А.Г. в статье «Факторный анализ причин миграции населения Республики Армения в начале XXI века», доцента Фурсы Е.В. и Роговой Т.М. в статье «Международная учебная миграция: тенденции и особенности современного развития», а также Захариадис Э.Ю. «Институциональные детерминанты развития внутреннего рынка труда университета».

Действительно, оценка возможностей российского бизнеса включает сравнение конкурентоспособности занятой в нем рабочей силы. В России в среднем стоимость рабочей силы в производственной сфере - 10 долл. в день, в Мексике – 8 долл., в Индии – 6, в Китае еще меньше, но «белые воротнички» в России на порядок дешевле. Поэтому в перспективе бизнесу целесообразно развивать не трудоемкие, в знаниеемкие производства. Это повышает риски развития существующих промышленных производств и нацеливает иностранных инвесторов на развитие более конкурентоспособных с позиций стоимости человеческого капитала интеллектуальных отраслей. Для трудоемких отраслей экономики дополнительным императивом становится повышение эффективности производства и качества продукции.

Достаточно подробно в данном номере журнала представлена проблематика привлечения прямых иностранных инвестиций (Голева Г.А. Формы взаимодействия в бизнес-структурах с участием прямых иностранных инвестиций (ПИИ)), поскольку главными положительными последствиями вступления в ВТО станут либерализация экономики и улучшение бизнес-климата¹⁵, что стимулирует приток дополнительных инвестиций для проведения модернизации¹⁶. К 2015 г. будут сняты все ограничения на участие иностранного капитала в телекоммуникационном секторе. Это стратегическая отрасль, и получение контроля над предприятиями - операторами сотовой «большой тройки», а также «Ростелекомом» должно согласовываться с правительством. По опыту Саудовской Аравии, где разрешенная доля иностранного капитала в предприятиях сферы телекоммуникаций была увеличена максимум до 70% за 3 года, в России в течение 4 лет доля иностранного капитала повысится до 49% в уставных капиталах телекоммуникационных компаний.

Действующий режим промсборки автомобилей продлевается до 2020 г., новых «квот» по ее объему не будет, что соответствует нормам ВТО. Протекционистский режим сборки иномарок в России обязывает производителей выпускать не менее 300 тыс. единиц в год при уровне локализации производства не менее 60%, а квота по льготным пошлинам на импорт комплектующих - 5%. В таком режиме работают 5 консорциумов, в числе которых «АвтоВАЗ» – Renault

¹⁵ См.: Дробинина Е. // 18 лет переговоров о ВТО: стоила ли игра свеч? (http://www.bbc.co.uk/russian/business/2011/11/111114_wto_russia_consequences.shtml).

¹⁶ См.: Лами П. Присоединение к ВТО принесет выгоду России, ВТО, глобальной экономике. (<http://www.agronews.ru/news/detail/116375/>).

– Nissan – Daimler – «КамАЗ», «Ford-Соллерс», Volkswagen и др., а также около 200 автокомпонентных компаний. Льготная квота на импорт комплектующих может быть расширена, если новый режим промсборки приведет к снижению экспорта автокомпонентов из ЕС. Производство автокомпонентов может развиваться, если на территории РФ будут большие объемы сборки готовой продукции – не менее 300 тыс. автомобилей в год. В этом случае производство автокомпонентов в РФ становится рентабельным.

По оценке Всемирного банка, выигрывают от вступления России в ВТО около трети отраслей российской экономики (транспортная отрасль (кроме авиации, которая ВТО не регулируется), связь, металлургические компании), а проигрывают 4%, в т.ч. создатели компьютеров и их комплектующих.

Наконец, поскольку Россия – член Совета Безопасности ООН, «Группы двадцати» и «Большой восьмерки», 12-я самая крупная торговая нация в мире (400 млрд долл. экспорта и 200 млрд долл. импорта), то ее вступление в ВТО превратит эту организацию действительно во всемирный институт. Число стран СНГ в ВТО увеличивается до 6. По опыту государств аравийской шестерки, вступающих в рамках ВТО в качестве интеграционного объединения, это позволит отстаивать коллективные интересы СНГ более эффективно.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

доктор экономических наук, ординарный профессор,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

МАНУКЯН АРСЕН ГРИГОРЬЕВИЧ,

аспирант,
Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики,
e-mail: arsenm@list.ru

Работа посвящена анализу причин миграции из Республики Армения с 1980 по 2011г. Исследование миграционных процессов в республике показало, что большинство мигрантов (около 75%-ов) мигрировали в страны бывшего СССР (из них 80-85% в РФ). Оставшаяся четверть мигрантов распределилась между европейскими странами (50%), США (40%) и другими государствами (10%). Исходя из этого, в статье проведен факторный анализ, на базе которого построены две эконометрические модели миграционных потоков из Армении 2000-2011 в Россию и страны ЕС, как основных реципиентов армянских граждан.

Ключевые слова: миграция; регрессионный анализ; миграционные потоки; переходная экономика; Республика Армения.

Authors analyze the causes of migration from the Republic of Armenia from 1980 to 2011. The study of migration in the country showed that the majority of migrants (75%) migrated to the countries of the former Soviet Union (of which 80-85% in Russia). The remaining quarter of migrants was distributed among European countries (50%), U.S. (40%) and other countries (10%). In the paper conducted a factor analysis, based on which were constructed two econometric models of migration flows from Armenia in 2000-2011 to Russia and the EU, as a major recipient of Armenian citizens.

Keywords: net migration; regression analysis; migration flows; transition economy; the Republic of Armenia.

Коды классификатора JEL: J15, J61, O15, R23.

История Армении полна случаями массовой миграции. В течение своей многовековой истории армянский народ часто подвергался изгнанию, геноциду и насильственному переселению. Причины были разные. Среди них выделяют геополитические, религиозные, национальные, традиционные и другие факторы. Насильственное переселение привело к негативным последствиям в половозрастной структуре армянского народа, изменениям в репродуктивном и интеллектуальном потенциале, а так же в морально-этических ценностях. XX век не стал исключением. Он начался с массовой резни и изгнания около 1,5 млн. армян в Османской Турции и закончился крупной миграцией, связанной с распа-

дом СССР и экономическим кризисом последнего десятилетия.

Вопросы миграции в Армении постоянно были в центре внимания армянских и зарубежных ученых и международных организаций. Прежде всего, следует назвать работы Л. Арутюняна (*Арутюнян 2001*), Г. Погосяна (*Погосян 2003, 82, 113*), А. Геворкяна (*Gevorkyan and Gevorkyan 2006*), В. Мхитаряна (*Мхитарян 2007, 187*), А. Чобаняна (*Чобанян 2008*). Отметим, что большинство зарубежных исследователей (Х. Кабалоева, Б. Ханцилова и др.) работают с армянскими коллегами, учитывая специфику миграционных процессов в Армении.

В середине 2000-ых гг. появились работы, посвященные правовому регулированию миграции (*Kabeleova, Mazmanyun and Yeremyan 2006*), исследования, оценивающие объемы и перспективы миграции (*Minasyan, Poghosyan, Hakobyan and Hancilova 2007*). Особой достоверностью данных отличаются Доклады Международной организации по миграции (МОМ)¹, оценки Международной организации труда (МОТ)² и, конечно же, Национальные доклады о развитии человеческого потенциала (*National Human Development Report*)³.

Несмотря на то, что большинство этих исследований базируется на социологических опросах, в них, к сожалению, редко встречаются детальный факторный анализ причин миграции и попытки его количественной оценки. Восполнить этот пробел (хотя бы отчасти) мы постараемся в данной статье.

Отсутствие таких оценок можно объяснить низким качеством этих опросов. Данная проблема существует не только в миграционной сфере. Во всех исследуемых сферах в Армении наблюдается дефицит альтернативных баз данных, что существенно замедляет процесс развития научных исследований. Кроме того, наблюдается низкая востребованность этих работ, поскольку они публикуются в основном на армянском языке, который пока ещё не стал языком межнационального общения. Научные труды армянских исследователей на иностранных языках (большинство на русском) начали публиковаться, в основном, начиная с 2000 г.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ МИГРАЦИИ АРМЯН В КОНЦЕ XX – В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Возвращение армянского народа на родину из других республик СССР и зарубежных стран началось в 1920-е годы и продолжалось вплоть до начала 1980-х годов. С 1960-х до начала 1980-х основной миграционный тренд в Армении был стабильным за счет репатриации этнических армян из других советских республик (в основном из Грузии и Азербайджана), а также из стран дальнего зарубежья. Кроме того, с 1960 года Армения испытывала значительные сезонные миграции рабочей силы в другие советские республики и, прежде всего, в Россию.

В связи с некоторым снижением темпов социально-экономического разви-

¹ См.: Irregular migration and smuggling of migrants from Armenia, International Organization for Migration (IOM), January 2002.

² См.: Migration and Development Armenia, Country Study, International Labour Organization (ILO), Yerevan 2009.

³ См.: National Human Development Report 2000-2011.

тия во второй половине 1970-х и в начале 1980-х годов, сальдо миграции населения республики было отрицательным. Исключением стали 1989-1991 годы, когда отрицательное сальдо миграции сменилось на положительное, что было вызвано большим потоком беженцев и вынужденных мигрантов в Армению в ходе конфликта в Карабахе, войны с Азербайджаном и стало результатом крупного землетрясения в Спитаке.

В течение последних двух десятилетий в Армении имели место различные миграционные потоки, которые различаются по своим причинам. Поэтому, с известной долей условности, миграцию 1980- 2011 годов можно разделить на три основных этапа⁴:

Этап 1. Вынужденные перемещения

Учет миграции в советский период был довольно точным, по причине строгого требования того, чтобы человек был зарегистрирован по месту постоянного проживания и, следовательно, перемещение населения, как правило, адекватно отражалось в статистике. Данные на Советский период миграции приведены в таблице 1.

Таблица 1

Миграция в Армении 1980-1991 (тысяч человек)

Годы	Прибывшие	Выбывшие	Чистая миграция
1980	38,6	47,0	-8,4
1981	38,2	44,5	-6,3
1982	39,7	47,3	-7,6
1983	40,9	50,2	-9,3
1984	45,3	56,3	-11,0
1985	50,8	66,2	-15,4
1986	54,9	66,6	-11,7
1987	60,3	70,7	-10,4
1988	73,6	105,5	-31,8
1989	101,6	87,7	13,9
1990	90,2	54,1	36,1
1991	71,2	50,2	21,0
ВСЕГО	705,3	746,3	-41,0

Источник: Статистический Ежегодник Армении 1990. Ереван 1991.

Судя по данным таблицы 1, в 1980-1987 гг. отток населения из Армении постоянно превышал приток. Поворотным стал 1988 г., когда уровень миграции резко вырос. Первая волна миграции в 1980-е годы была вызвана, в основном, разрушительным землетрясением 1988 года и принудительными перемещениями в связи с Нагорно-Карабахским конфликтом. Около 420 тысяч человек иммигрировали в Армению из Азербайджана, в том числе 160 тыс. эмигрировали в период 1988-1991 гг. В 1990 г. чистая миграция составила 36,1 тыс. человек, что

⁴ См.: Migration trends: the East Europe and the Central Asia. Planning and management of labor migration. Under Roger Rodrigues Riosa's edition. October 2006. The international Organization on Migration.

являлось пиком за весь период.

Этап 2. Социально-политическая миграция.

Новая волна миграции наблюдалась в 1991-1992 годах, основной причиной которой были социальные и политические потрясения, вызванные распадом Советского Союза. Около 100 тысяч человек покинули Армению в этот период. В основном это были люди, которые не смогли приспособиться к новым политическим условиям.

Этап 3. Социально-экономическая миграция.

Новый этап начался в середине 1992 года и продолжается до наших дней. В этот период главными факторами становятся уже не столько социально-политические, сколько социально-экономические условия. Данный этап можно условно разделить на два подэтапа, которые отличаются по причинам возникновения миграции. В первом подэтапе (1992-2000 гг.) люди уезжали из страны, в основном, из-за неблагоприятных экономических условий, а во втором подэтапе, к этим чисто экономическим факторам добавились факторы социальные и политические (такие как социальная несправедливость, недемократические выборы и т.д.).

Начиная с 1992 года, учет миграции стал менее точным и достоверным. Дело в том, что в постсоветский период большая часть эмигрантов, покидающих страну, официально не регистрировалась по месту проживания. Кроме того, значительное количество из них получило гражданство других стран незаконным способом, не отказываясь от своего армянского гражданства. В этих условиях стандартные методики, применяемые в прошлом, больше не жизнеспособны. Именно поэтому почти во всех работах по армянской миграции данные о пассажирских перевозках принимаются в качестве статистической базы. В данном случае чистая миграция рассматривается как разница в количестве прибывших и выбывших людей. При этом следует отметить, что из-за закрытых границ с Турцией и Азербайджаном, из-за неустойчивой внутренней политической ситуации в Грузии, не было пассажирских перевозок по суше в период 1992-99. Единственным видом оставался воздушный транспорт. Принимая это во внимание, становится понятным, почему данные пассажирских перевозок воздушным транспортом обычно рассматриваются как данные миграции.

В период 1988-1998 репродуктивный потенциал населения Республики Армения (РА) уменьшился на 33-35%⁵. Численность населения сократилась на 18% в течение этих лет. Даже в поствоенной Германии, которая была побеждена во Второй мировой войне, потеря населения была значительно меньше - всего около 12% населения. Принято считать, что отрицательная нетто-миграция в течение этих 10 лет составляет около 750-780 тысяч человек.

Первый подэтап в себя включает следующие три периода:

1. Период беспрецедентного социально-экономического кризиса и спада. В

⁵ См.: Human Development Report Armenia 1999. Five Years of Human Development in Armenia. UNDP Armenia. 1999. 33.

это время (1992-1995 гг.) около 800 тысяч человек покинули Армению, из которых только 400 тысяч вернулись в 2006 г.

2. Период преодоления экономического спада и позитивных ожиданий, которые, привели к существенному сокращению миграционных потоков в стране.

3. Поствыборный период характеризуется, скорее, социальными, моральными и психологическими, нежели чисто экономическими причинами. Мы считаем, что миграционные потоки в этот период, в основном, были вызваны недовольством результатами президентских и парламентских выборов 1998 и 1999 годов, а также значительной перестройкой политических сил, которая последовала за терактом в парламенте в октябре 1999 года.

Данные о постсоветском периоде миграции приведены в таблице 2.

Таблица 2

Пассажирские перевозки в 1992-1999гг. (тыс. чел.)

Годы	Прибывшие	Выбывшие	Чистая миграция
1992	636,9	865,5	-228,6
1993	689,9	831	-141,1
1994	470	597,8	-127,8
1995	469,5	507	-37,5
1996	469,9	517,4	-20,5
1997	473,6	504,9	-31,3
1998	415,5	439,7	-24,4
1999	311,4	318,6	-7,2
ВСЕГО	3 936,70	4 581,90	-618,4

Источник: составлено по административным данным гражданской авиации РА. "Socio-economic Situation of Armenia in 2000 January-December", monthly informational-analytical report, National Statistical Service of RA, Yerevan 2001.

Отметим, что в 1992-1999 гг. из Армении уехали, в общей сложности, 618.4 тыс. человек, большая часть которых покинули страну в период 1992-1994 гг, после чего негативные тенденции миграции ослабились. В значительной степени это стало результатом подписания договора о прекращении огня в Нагорном Карабахе в 1994 году.

Второй подэтап, условно можно разделить с учетом перемен в миграционных данных в положительную сторону на два периода:

1. Первый период второго подэтапа включает в себя 2000-2008 годы, которые характеризуются существенным улучшением сальдо миграции. При этом постоянный рост положительного сальдо миграции наблюдалось с 2004 года.

2. Второй период – 2008 - до настоящего времени характеризуется существенным ухудшением сальдо миграции. Причиной для этого стали президентские выборы, и убийство граждан во время акции протеста. Кроме этого, в данном периоде стали выявляться последствия мирового финансового кризиса.

Во втором подэтапе чистая миграция составила 235,6 тыс. человек (см. табл.

3), большая часть (117,9 тыс. человек) из которых уехала в 2000-2001 гг. В таблице 3 отмечаются еще два пика: 2003 г, когда страну покинули 10,2 тыс. человек, и 2008 г – 23 тыс. человек. По нашей оценке, основной причиной эмиграции этих граждан стали недемократические президентские (2003 г., 2008 г.) и парламентские (2003 г.) выборы.

Таблица 3

Чистая миграция в Армении 2000-2011 гг. (тыс. чел.)

Годы	Прибывшие	Выбывшие	Чистая миграция
2000	399,7	457,2	-57,5
2001	508,2	568,6	-60,4
2002	590,7	593,4	-2,7
2003	618,3	628,5	-10,2
2004	739,9	737,8	2,1
2005	845,8	833,3	12,5
2006	983,7	962	21,7
2007	1293,6	1296,8	-3,2
2008	1397,2	1420,2	-23
2009	1432	1457	-25
2010	1754	1800	-46
2011	1945,1	1989	-43,9
ВСЕГО	12508,2	12743,8	-235,6

Источник: составлено по данным Государственной миграционной службы, Министерства Территориального Управления РА. (<http://www.smsmta.am/>).

Анализ миграционных процессов в Армении показывает, что около 75% процентов эмигрантов переехали в страны бывшего СССР (в основном в Россию - около 80-85% из тех 75%). Остальные 25% в основном переехали в европейские страны и США.

Говоря о миграции в Россию, важно отметить, что такие большие масштабы миграции определяются как экономическими, так и социально-психологическими факторами. Среди экономических факторов, самыми важными являются более благоприятные экономические условия, традиционно высокий спрос на мобильных и квалифицированных специалистов, более высокие доходы и т.д.

Однако, следующие факторы не являются менее значимыми:

- более удобные способы денежных и других переводов из России;
- благоприятные условия для ведения бизнеса;
- относительно высокая конкурентоспособность армян на российском рынке труда;
- традиционная сезонная трудовая миграция в Россию;
- знание языка и сходство в культуре и менталитете;
- похожий опыт жизни и ценностей.

Здесь мы должны отметить, что некоторые экономисты, и, в частности последователи так называемого «World System Theory», обнаружили, что международная миграция является более вероятной между прошлыми колониальными державами и их бывшими колониями. Она облегчается общностью культурных, языковых, административных и транспортных связей, а также других коммуникаций, которые были установлены ранее. Это приводит к образованию специфических транснациональных рынков и культурных систем (Massey 1989, 391).

В то же время, в России в последние годы наметились неблагоприятные для выходцев из стран СНГ тенденции (жесткие законодательные изменения, направленные на регулирование миграционных процессов, националистические и ксенофобские события, замеченные в последние годы в России и др.). В этих условиях армяне, обосновавшиеся в России (особенно на нелегальной основе), стоят перед дилеммой: либо вернуться домой, либо переехать в другую страну. В этом случае европейские страны могут стать мишенью миграции (из-за некоторых общих исторических и культурных особенностей, а так же из-за наличия сильной армянской диаспоры в этих странах).

Различные оценки показывают, что в постсоветский период 130-150 тысяч человек иммигрировали в страны ЕС, и прежде всего, в Германию и Нидерланды, Бельгию и Францию, Грецию и Италию, Испанию и Польшу. Большая часть из них уже являются постоянными жителями этих стран.

В начале 1990-х годов миграция в страны ЕС была довольно незначительной⁶. Этот факт объясняется тем, что в советское время не было достаточно информации об условиях жизни и труда в этих странах.

Заметный рост миграции в страны ЕС стал характерен для второй половины 1990-х годов. К этому времени лояльная иммиграционная политика стран ЕС была главным стимулом для притока населения. Однако ужесточение иммиграционной политики (начавшееся с конца 1990-х годов и продолжающееся до наших дней) привело к снижению эмиграции армян в страны ЕС.

Так как миграция в Европу стоит довольно дорого, многие эмигранты предпочитают переехать в новые страны сначала в одиночку и только после подготовки необходимых условий попытаются привести и членов своей семьи.

Для определения вклада различных факторов в процесс международной миграции в Армении на базе статистических данных был сделан эконометрический анализ методом линейной многомерной регрессии отдельно для потока, направляющегося в Россию, и отдельно для потока, отправляющихся в ЕС.

Конечно, такой подход, который рассматривает ЕС как единую страну, объективно не может избежать некоторых недостатков, поскольку причины и особенности миграции варьируются от одной страны ЕС к другой.

Следует отметить, что причины каждого из двух подэтапов третьего этапа миграции в Армении меняются от периода к периоду. Кроме того, в отличие

⁶ См.: Unregulated migration from Armenia and illegal restrictions of migrants, International Organization of Migration, Yerevan 2002. 15.

от первых трех периодов, которые в основном определяются неэкономическими факторами (неблагоприятные условия в результате разрушительного землетрясения 1988 года, Нагорно-Карабахского конфликта, экономической блокады, энергетического кризиса, внутренней политической ситуации и т.д.), четвертый и пятый период имеют вполне измеримые экономические причины.

Принимая во внимание этот факт, регрессионный анализ охватывает только последние два периода (2000-2011).

ПРИЧИНЫ МИГРАЦИИ⁷

Результаты выборочного исследования, проведенного в 2010 году, приняты в качестве основы для выбора наиболее значительных причин миграции (см. рис. 1).

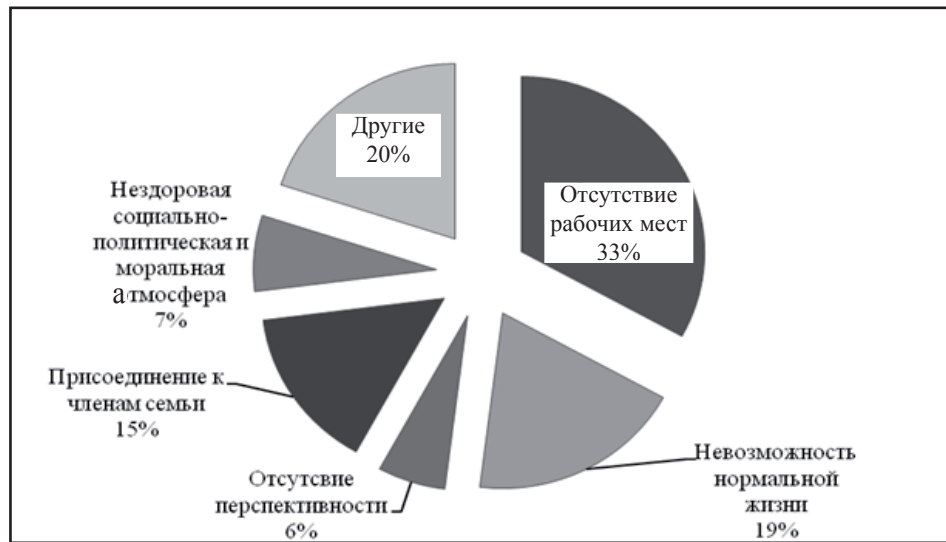


Рис. 1. Основные причины миграции граждан Армении

Источник: Report on sample survey of passenger turnover (migration) at the border guarding posts of the republic of Armenia, Yerevan 2010.

В данном регрессионном анализе рассмотрены только те факторы, которые, с одной стороны, измеримы, и, с другой стороны, имеют надежный источник информации. Например, несмотря на то, что большинство респондентов (почти 1/3) основной причиной миграции считают высокий уровень безработицы в Армении, в модели она считается незначимым фактором из-за весьма несовершенного уровня официальной статистики. Дело в том, что в республике безработным считаются те работоспособные граждане, которые, не имея работу, прилагают очевидные усилия, чтобы работать⁸.

Этот механизм, который кажется абсолютно естественным, на первый взгляд, имеет серьезные недостатки и, следовательно, статистические данные, о

⁷ Выражаем благодарность преподавателю факультета экономики Ереванского Государственного университета (ЕГУ), к.э.н., Сирояну Гарикю Ашотовичу за содействие и значительный вклад при построении эконометрических моделей.

⁸ См.: Статистический Ежегодник Армении 2011, Ереван 2012.

безработице получившиеся с помощью этого метода, объективно, не могут быть абсолютно надёжными. Это происходит в силу следующих причин:

1. Данный метод не учитывает огромное количество людей, которые практически не работают, но и не прилагают «очевидные усилия», чтобы найти работу, потому что имеют очень мало шансов найти нормально оплачиваемую работу через государственное агентство занятости населения;

2. Значительная часть граждан (особенно мужчин) из-за национальных особенностей менталитета предпочитает не быть зачисленной в список безработных. Преодолению этого не способствует и чрезвычайно низкий уровень пособия по безработице;

3. Жители сельских районов, которые получили земли во время приватизации, считаются занятыми, в то время как значительное число земельных участков в ряде регионов (в основном в районах гор и предгорий) не культивируется по разным причинам (отсутствие финансов, неблагоприятных природно-климатических условий, отсутствие ирригационных систем, низкой рождаемости и т.д.) и, следовательно, их владельцы также должны были быть зарегистрированы как безработные, тем более, что сельское хозяйство в Армении имеет ярко выраженный сезонный характер.

Поэтому официальные данные по безработице в Армении не отражают реальную ситуацию на рынке труда.

Исходя из вышесказанного, безработица рассматривается как причина миграции с некоторыми замечаниями. В частности, не официальная статистика, а оценки Международного Валютного Фонда по безработице (см. рис. 2) в Армении используются в регрессионном анализе. В 2008 г. уровень безработицы снизился на 42,8% и составил 16,4%, став самым низким показателем на третьем этапе (см. рис. 2). Данный факт связан с тем, что премьер-министр Армении в 2008 г. избирался президентом, и с помощью фискальной политики сумел снизить уровень безработицы сразу на 12,3 процентных пунктов (с 28,7% до 16,4%).

Оценки МВФ основаны на изучении тенденций развития в различных сферах экономики. Они очень похожи на те, которые сделаны различными международными и местными организациями. Например, по итогам выборочного обследования, проведенного в августе 2001 года совместно с европейскими и армянскими статистическими службами, уровень безработицы в городских районах Армении был между 30 и 40 процентами в 2001 году, в то время как по официальной статистике, в этом году показатель составил 10,4%⁹. Примечательно то, что еще один пример исследования, проведенного теми же двумя организациями в 2004 году показал, что уровень безработицы составляет 31,6% (при этом, 37,5% в городах и 18,1% в сельской местности), тогда как официальный уровень безработицы в 2004 году составил лишь 9,6%¹⁰.

⁹ См.: Labour Force in the Urban Settlements of RA. Labour Force Sample Survey. National Statistical Service of Armenia. Yerevan, August 2002. 52-53.

¹⁰ См.: Labour Force and Child Labour in Armenia. Labour Force Sample Survey. National Statistical Service of Armenia. Yerevan 2004. (in Armenian). 15.

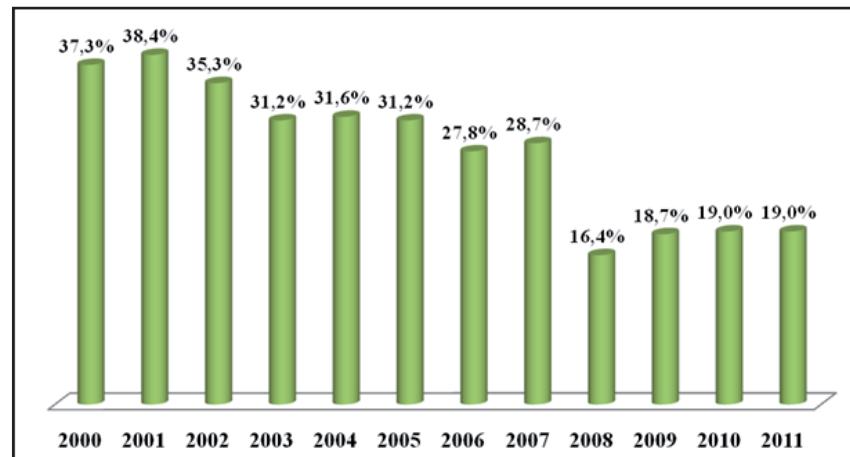


Рис. 2. Безработица в Армении 2000-2011 гг.

Источник: составлено по данным IMF World Economic Outlook 2000-2012.

Другая часть эмигрантов отметила различные социально-политические и морально-психологические причины их эмиграции. Воссоединение семьи является одной из таких причин. Многие эмигранты, покидая страну, не столько надеются сразу найти хорошо оплачиваемую работу, но и по той причине, что один или несколько членов семьи уже находятся за границей. В основном, эти члены семьи покинули страну в начале 1990-х годов в поисках минимальных средств к существованию для своих семей, но достигли гораздо большего. Они не только не думают о возвращении домой, но и пытаются помочь другим членам их семей найти хорошо оплачиваемую работу.

Данная тенденция особенно заметна в последние годы. Эксперты считают, что это может быть объяснено двумя основными причинами:

- 1) с одной стороны, в связи с положительными экономическими движениями в самой стране проживания (в частности, в России, условия жизни иммигрантов в последние годы значительно улучшились);
- 2) с другой стороны, повышение курса национальной валюты (драма) снизило покупательную способность частных трансфертов из-за рубежа, создавая дополнительные стимулы для воссоединения семей (Мигранова 2008, 45). Очевидно, что вероятность возвращения семьи на родину ниже, чем её одного члена.

В начале 2000-ых годов наметился рост браков в Армении (см. рис. 3), который достиг своего пика в 2009г – 5,8%, два раза превышая идентичный показатель 2000-ого года¹¹. Данный рост объясняется появлением новых рабочих мест и стабилизацией местной валюты, что, в свою очередь, создает почву для положительных ожиданий. Но с 2010 г. начинается спад уровня браков на 0,3%, а в 2011г. этот спад уже составляет 0,6%.

Уровень социальной справедливости, отражающийся индексом Джини (см. рис. 4), тоже был отмечен как причина миграции. Люди не хотят, чтобы их дети

¹¹ См.: Статистический Ежегодник Армении 2010, Ереван 2011.

росли в стране, где закон не может защитить граждан от группировок, находящихся под опекой местных властей. Эти группировки и являются основой местной «олигархии».

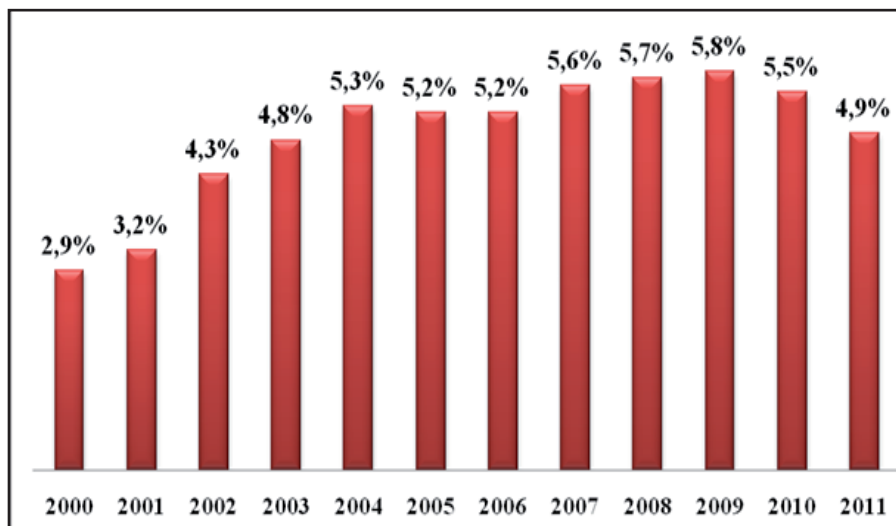


Рис. 3. Число браков на 1000 человек населения

Источник: составлено по данным Национальной Статистической Службы РА. (<http://www.armstat.am>).

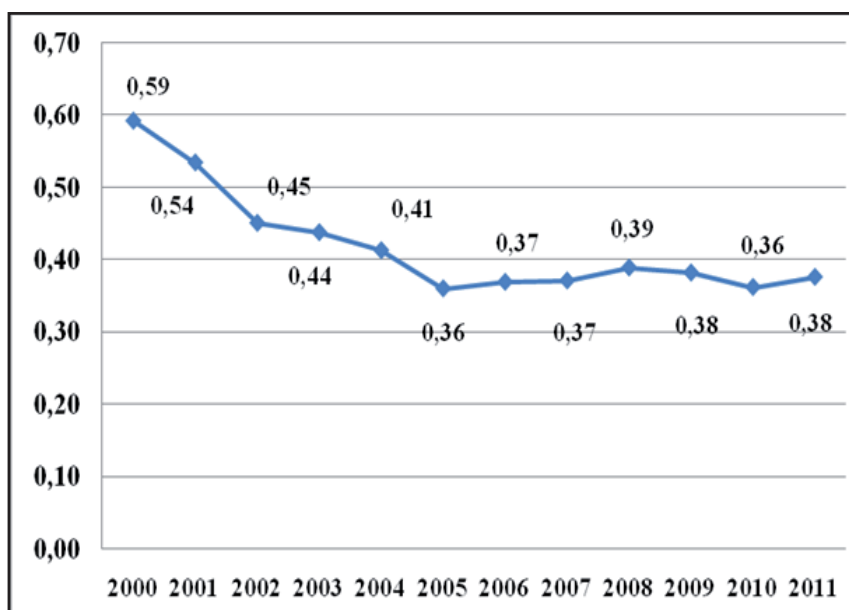


Рис. 4. Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)

Источник: составлено по данным Национальной Статистической Службы РА. (<http://www.armstat.am>).

Начиная с 2005 г. индекс Джини приобрел стабильность, что, скорее, является результатом неадекватности официальных данных, чем нормализованием социальной ситуации в стране.

Среди наиболее часто упоминаемых социально-политических или морально-

психологических факторов встречаются:

- недостаточные темпы социально-экономического улучшения,
- неудовлетворенность социальных, моральных и психологических условий,
- явные поляризации общества,
- потеря надежды на быстрые положительные изменения и т.д.

Понимая сложность количественной оценки таких факторов, мы попытались избежать рассмотрения этих факторов в регрессионном анализе, осознавая, что это не может не отразиться на качестве проведенного анализа.

Зависимой переменной в регрессионной модели является чистая миграция (миграционный баланс), которая рассчитывается как разница в количестве входящих и выходящих пассажиров в год (тыс. чел.) Остальные показатели выбраны в качестве основных факторов, влияющих на миграцию (независимые переменные).

Предварительный регрессионный анализ привел к следующим результатам по двум моделям¹²:

Миграция из Армении в Россию и в ЕС

Для миграции в Россию 2000-2011 гг. получилось следующее регрессионное уравнение:

$$Y = 4,746 + 0,350X_1 + 13,066X_2 - 0,605X_3 - 0,885X_4 + 4,74X_5,$$

а для миграции в ЕС 2000-2011 гг. получилось ниже показанное регрессионное уравнение:

$$Y = 23,559 + 0,447X_1 + 82,639X_2 - 30,77X_3 - 0,844X_4 + 4,73X_5,$$

где: Y – чистая миграция;

X_1 – объемы чистой миграции (тыс. чел) за предыдущий период. Данный показатель рассматривается из-за инерционности миграционных процессов;

X_2 - соотношение ВВП на душу населения Армении и страны миграции, как показатель привлекательности (предполагается, что чем меньше данный показатель, тем более привлекательна для мигрантов целевая страна);

X_3 - коэффициент Джини в Армении считается более или менее достоверным количественным показателем социальной справедливости;

X_4 – экспертные оценки по уровню безработицы;

X_5 – количество браков как выражения ожидания будущего.

В таблице 4 приведены значения основных статистических коэффициентов моделей.

На основании вышеупомянутых моделей регрессии была предпринята попытка прогнозирования объемов чистой миграции в Россию и страны ЕС в 2012 г. Согласно полученным результатам, ожидается, что миграция из Армении в Россию и страны ЕС 2012 г. составит соответственно 81,7 и 28,5 тыс. человек.

Отметим, что по состоянию на 01 Сентября 2012 г. миграционный баланс

¹² См. Приложение 1.

отрицательный и составляет уже около 91 тыс. человек¹³.

Таблица 4

**Значения основных статистических коэффициентов модели из
Армении в Россию и в ЕС, сводка для моделей**

	<i>Нестандартизованные коэффициенты</i>	<i>Стандартизованные коэффициенты</i>	<i>t</i>	<i>Знч.</i>
Миграция в Россию				
(Константа)	4,746		,923	,357
X1	,350	,328	4,610	,000
X21	13,066	,082	1,136	,258
X3	-,605	-,011	-,136	,892
X4	-,885	-,952	-5,283	,000
X5	4,740	,594	3,493	,001
Миграция в ЕС				
(Константа)	23,559		5,674	,000
X1	,447	,419	6,852	,000
X22	82,639	,628	5,886	,000
X3	-30,770	-,575	-5,080	,000
X4	-,844	-,907	-5,632	,000
X5	4,730	,592	3,884	,000
Сводка для моделей				
Модель	R	R-квадрат	Стд. ошибка оценки	F
в Россию	,900 ^a	,809	2,55570	36,623
в ЕС	,861 ^a	,792	2,29562	52,000

Источник: составлено по данным регрессионного анализа.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Основные выводы сделанного регрессионного анализа следующие:

Во-первых, модели для России и ЕС довольно схожи с точки зрения влияния независимых переменных на чистую миграцию. В частности, в обеих моделях факторы, позитивно влияющие на рост чистой миграции это - чистая миграция в предыдущем году, отношение ППС на душу населения ВВП Армении и выбранной страны, количество браков. Модели также доказывают, что чистая миграция обратно пропорциональна индексу Джини и уровню безработицы.

Во-вторых, модели свидетельствуют о том, что миграционная инертность ослабла в последние годы. В частности, обе модели показывают, что чистая миграция текущего года влияет на чистую миграцию следующего года только на 3,5% и 4,4%. Интересно, что по разным оценкам этот показатель составил от 10 до 20 процентов в период 1992-1999. Это, вероятно, можно объяснить тем, что в последние годы миграция происходит на основе серьезного и продуманного решения. Это сильно отличается от миграции 1990-х годов, которая была иногда спонтанной и безрассудной.

¹³ См.: Данные Государственной миграционной службы Министерства Территориального Управления РА. (<http://www.smsmta.am/>).

В-третьих, в соответствии с результатами модели, увеличение ВВП на душу населения (по ППС) на 1 процентный пункт приводит к увеличению чистой миграции на 10 процентов для России (около 13 тыс. человек) и на 60 процентов для ЕС (около 82 тыс. человек). Но в нашей модели не учтены трудности, связанные с получением визы в ЕС, что тоже является немаловажным фактором для этого соотношения. Тем не менее, следует отметить, что увеличение ВВП на душу населения (по ППС) Армении и России достаточно стабильно в течение последних 2-3 лет. Это, вероятно, можно объяснить тем, что в последние годы в этих двух странах весьма схожи темпы роста ВВП на душу населения (по ППС).

В-четвертых, модели убедительно показывают, что социальные и психологические факторы оказывают существенное влияние на миграцию. Например, в регрессионной модели для России мы видим, что снижение коэффициента Джини на 0,01 приводит к увеличению чистой миграции почти на 60 человек. Подобное снижение коэффициента Джини в модели ЕС приводит к увеличению чистой миграции на 300 человек. Данная разница между моделями свидетельствует о том, что в Армении и в России индекс Джини находится почти на одном уровне. Тот факт, что в период 2000-2011 годов этот коэффициент снизился с 0,59 до 0,38 свидетельствует о том, что в случае сохранения этих тенденций, значительное увеличение чистой миграции можно было бы ожидать в связи с улучшением этого фактора.

В-пятых, особый интерес представляет изучение влияния состояния на рынке труда в Армении на чистую миграцию. Обе модели для России и ЕС показывают, что снижение уровня безработицы на 1 процентный пункт приводит к сокращению чистой миграции примерно на 8 процентов в пересчете на нынешние объемы миграции. Это действительно замечательный результат, поскольку в соответствии с ним любое позитивное движение на армянском рынке труда быстро становится известным среди эмигрантов и содействует их возвращению.

В-шестых, еще одним интересным результатом является взаимосвязь между чистой миграцией и количеством браков. Ежегодное увеличение количества браков сопровождается увеличением чистой миграции из России и ЕС. Это означает, что любые ожидания позитивных изменений будущего Армении приводят к адекватным увеличениям чистой миграции. Интересно, что влияние этого фактора на чистую миграцию в два раза слабее в случае стран ЕС. Это можно объяснить тем, что, с одной стороны, перемещения населения между Россией и Арменией значительно легче по сравнению с перемещениями между Арменией и ЕС. С другой стороны, большинство эмигрантов в ЕС находятся там со своей семьей и, как уже было сказано в самом начале, вероятность их возвращения гораздо ниже.

Подводя итоги нашего анализа, можем сказать, в период с 1980 г. по 2011 г. Армению покинули около 900 тыс. человек. В Независимой Армении отрица-

тельное сальдо миграции увеличивается во время президентских выборов (1996, 1998, 2003, 2008 гг.).

Исследование показывает, что правительство Армении должно пересмотреть свою миграционную политику. Повышение уровня благосостояния, сокращение безработицы, соблюдение принятых законов и развитие гражданского общества, несомненно, будут способствовать сокращению эмиграционных потоков. Однако эти вопросы требуют более детального анализа и о них мы поговорим в следующей статье.

Приложение 1

Соотношение ВВП на душу население Армении (по ППС) и целевой страны миграции

Годы	Россия	Евросоюз
2000	0,320	0,080
2001	0,322	0,084
2002	0,335	0,098
2003	0,333	0,107
2004	0,322	0,114
2005	0,374	0,137
2006	0,367	0,147
2007	0,375	0,160
2008	0,383	0,165
2009	0,364	0,151
2010	0,324	0,147
2011	0,324	0,151

Соотношения получены по данным IMF World Economic Outlook 2000-2012.

ЛИТЕРАТУРА

Арутюнян Л.А. (2001). Трудовая миграция населения Армении: средство, предотвращающее бедность. Ереван.

Еганян Р. и Куюмджян К. (2004). Социально-демографические вызовы постсоветской Армении, Ереван: Гинд. (на арм.)

Карпетян С.А. и Овсепян Р.Л. (1986). Региональные особенности социально-демографического развития Армянской ССР, Ереван: Айастан.

Мигранова Л. (2008). Проблемы заработной платы и доходов населения России. Сборник рекомендован к публикации ученым советом Государственного экономического университета Армении, Ереван.

Мхитарян В. (2007). Глобальная миграция: проблемы и их возможные решения, Кавказ без конфликтов и терроризма: диалог цивилизаций на Кавказском перекрестке. Сборник материалов I международной конференции. Ереван.

Официальный Сайт Государственной миграционной службы Министерства Территориального Управления РА. (<http://www.smsmta.am>).

Официальный Сайт Национальной Статистической Службы РА. (<http://>

www.armstat.am).

Папоян А. и Багдасарян Н. (1999). О некоторых вопросах трудовой миграции населения Армении в Россию. Ереван.

Пилингтон Х. и Физакли А. (1999). Постсоветские миграции в контексте западных миграционных теорий. В движении добровольном и вынужденном. Постсоветские миграции в Евразии. Под ред. А. Вяткина, Н. Космарской, С. Панарина. Москва, Наталис.

Погосян Г. (2003). Миграционные процессы в Армении. Миграция на Кавказе / под ред. А. Искандаряна. Ереван: Кавказский Институт СМИ. 82, 113. (на русс. яз.).

Социально-экономическое положение в Республике Армения в январе-декабре 2003 г., Информационно-аналитический ежемесячный доклад, Национальная статистическая служба РА. Ереван. 2004. (на арм.).

Статистический Ежегодники Армении 1990-2011, Ереван 1991-2012.

Ходжабекян В.Е. (2001). Регулирование миграционными процессами в Республике Армения. Сборник материалов Международного семинара «Демография Армении на стыке тысячелетий» (Дилижанские чтения 2000). UNFPA, Ереван. 73. (на арм.).

Чопанян А. (2008). Возвратная миграция из России в Армению: от реинтеграции до реэмиграции. Опубликовано в сборнике статей «Новый Южный Кавказ: пересмотреть старые границы», Фонд им. Генриха Белля, Тбилиси.

Gevorkyan, A. and Gevorkyan, A.V. (2006). Economics of Labor Migration from Armenia: a Conceptual Study. Yerevan.

Human Development Report Armenia 1999. Five Years of Human Development in Armenia. UNDP Armenia. 1999. 33.

IMF, World Economic Outlook 2000-2012.

Irregular migration and smuggling of migrants from Armenia, International Organization for Migration (IOM). January 2002.

Kabeleova, H., Mazmanyanyan, A. and Yeremyan, A. (2006). Assessment of the migration legislation in the Republic of Armenia, OSCE Office in Yerevan.

Labour Force and Child Labour in Armenia. Labour Force Sample Survey. National Statistical Service of Armenia. Yerevan 2004. (in Armenian).

Labour Force in the Urban Settlements of RA. Labour Force Sample Survey. National Statistical Service of Armenia. Yerevan. August 2002.

Massey, D.S. (1989). International Migration and Economic Development in Comparative Perspective. Population and Development Review. 14.

Massey, D.S., Graeme, S.A. and others (1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal, Population and Development Review. Vol. 19. № 3 (September).

Migration and Development Armenia, Country Study, International Labour Organization (ILO). Yerevan 2009.

Migration trends: the East Europe and the Central Asia. Planning and management of labour migration. Under Roger Rodrigesa Riosa's edition. The international

Organization on Migration. October 2006.

Minasyan, A., Poghosyan, A., Hakobyan, T. and Hancilova, B. (2007). Labour migration from Armenia in 2005-2007: A survey, Yerevan, Asoghik.

National Human Development Report 2000-2011.

Report on sample survey of passenger turnover (migration) at the border guarding posts of the republic of Armenia. Yerevan 2010.

Socio-economic Situation of Armenia in 2000 January-December. Monthly informational-analytical report, National Statistical Service of RA. Yerevan 2001.

Unregulated migration from Armenia and illegal restrictions of migrants, International Organization of Migration (IOM). Yerevan 2002.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

ПУГАЧЕВА ЛЮДМИЛА ВАЛЕРЬЕВНА,

аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление и
экономическая теория»,
Южно-российский государственный технический университет,
e-mail: lesya.74@mail.ru

В статье ставится задача наиболее полно раскрыть такое понятия как конкурентоспособность предприятий в сфере промышленности. Особое внимание уделено комплексному анализу различных отраслей промышленности. На основе проведенного анализа сделаны выводы о наиболее подготовленных к вступлению в ВТО предприятиях и перечислены мероприятия, совершаемые ими для наиболее продуктивной работы.

Ключевые слова: конкурентная борьба; конкурентоспособность; промышленность; факторы конкурентоспособности.

The aim of the paper is to reveal such concept as company's competitiveness in sphere of industry. Most emphasis devotes to the comprehensive analysis of the various industry branches. The conclusions based on the analysis about business which are prepared to the WTO accession are drawn and activities committed for the most productive work are listed.

Keywords: competitive struggle; competitiveness; industry; factors of competitiveness.

Коды классификатора JEL: L16, L41, L60.

В современной глобальной экономике, где доминирует сводное перемещение товаров, капитала и финансовых активов, использование научно-технических достижений как уникального по своей природе ресурса становится важнейшим фактором конкурентоспособности.

В связи с этим ускорение процессов модернизации отечественной промышленности в сложившихся условиях нуждается в повышении эффективности механизмов обеспечения национальной экономической безопасности, которая требует обеспечения продолжительной стабильности экономической системы и, вместе с тем, не может её сохранить без постоянных инновационных изменений на основе модернизации отечественной промышленности.

Будучи преимущественно сырьевой державой, Россия особо не выиграет по экспорту, а вот для защиты отечественного производителя в ряде отраслей придется прикладывать куда больше усилий. Вдобавок переходные периоды установлены так, что оценить выигрыш или проигрыш от вступления удастся лишь лет через 5-7.

Российская экономика не приспособлена к мировой конкуренции и развивается на протяжении многих десятилетий в другой системе экономических координат, поэтому ей необходимо определенное время для того, чтобы включиться

© Л.В. Пугачева, 2012

в конкуренцию со всеми ее элементами. В России решения о господдержке того или иного сектора экономики принимаются годами, в то время как действовать нужно очень быстро. Иностраный капитал, безусловно, может принести новые рабочие места, новое строительство, новое оборудование, сервис более высокого уровня. Однако следует понимать, что в ряде случаев иностранный капитал придет в российскую экономику не только для того, чтобы помогать ей, но и для освоения российских рынков, получения прибыли, в том числе в ряде случаев в ущерб российским партнерам.

Обрабатывающие отрасли промышленности находятся в трудном состоянии. Сохраняя существующие позиции на рынке нефти и газа, необходимо не забывать о формировании новых экспортных возможностей в отраслях обрабатывающей промышленности. Необходимо создать условия для производства высокотехнологической, наукоемкой продукции.

Фактическое снижение уровня пошлин предусмотрено по 6100 линий из более чем 11000 линий Таможенного тарифа, и это снижение также не до 0, а на несколько процентных пунктов. При этом либерализация тарифов по отдельным позициям будет осуществляться постепенно в течение переходных периодов - от 1 года до 7 лет - в зависимости от чувствительности конкретной позиции для отечественных секторов промышленности и агропромышленного комплекса.

Для наиболее уязвимых отраслей промышленности в результате переговоров согласован достаточно длительный переходный период (от 1 до 5 лет, в отдельных случаях - 6-7 лет), в течение которого отечественные производители смогут повысить конкурентоспособность и укрепить свое положение на российском рынке. Для особо чувствительных позиций предусмотрено сохранение достаточно высокого уровня тарифной защиты.

По ряду товаров, относящихся к чувствительным к импорту секторам, в особенности к сельскому хозяйству, была предусмотрена возможность при необходимости даже несколько повысить уровень тарифной защиты по сравнению с действующим на момент завершения переговоров. В целях защиты отечественного сельскохозяйственного производства в отношении отдельных товаров предусмотрена возможность сохранения действующего механизма тарифных квот.

В сельскохозяйственном машиностроении предусматривается в основном сохранение действовавшего на момент завершения переговоров в 2007 году 5-процентного уровня ввозных пошлин. Пошлины на трактора будут снижены с 15 до 10% за 3 года.

В отношении энергомашиностроения практически неизменным уровень тарифной защиты сохранится по тем позициям, где отечественным производством достигнут требуемый уровень эффективности (турбины), а пошлины на иные категории оборудования будут подвергнуты незначительному снижению на 3-4 процентных пункта в течение 3-4 лет.

На продукцию станкостроения (средневзвешенный тариф 6%) пошлины по-

сле присоединения к ВТО изменятся незначительно (до 4-5%).

Практически неизменными остаются ставки пошлин на железнодорожное оборудование и подвижной состав.

Российские автопроизводители уверены в том, что им стоит опасаться открытия нашего рынка для подержанных иностранных автомобилей, что неизбежно наступит после вступления России в ВТО.

Ожидания руководителей российских компаний оказались негативны в области внешних вызовов. По их мнению, вторая волна глобального кризиса весьма вероятна в ближайшие 2-3 года, на это указало 74% респондентов. Вместе с этим руководители компаний практически единодушно дают низкую оценку нынешней инвестиционной привлекательности России (83%). Одновременно более 50% топ-менеджеров полагают, что вступление России в ВТО положительно повлияет на российскую экономику, и 82% компаний не видит необходимости особо готовиться к этому событию. При этом 24% опрошенных указали, что вступление в ВТО негативно отразится на развитии экономики в целом¹.

Что касается внутренних проблем, то наиболее приоритетной задачей было названо повышение операционной эффективности и снижение издержек (46% респондентов). При этом для успешного ведения бизнеса существует три основные проблемы: коррупция, нехватка квалифицированных специалистов и неадекватная инфраструктура. Эти выводы коррелируют с результатами исследования Всемирного экономического форума, представленными в «Докладе о конкурентоспособности России 2011»: Россия может повысить свою конкурентоспособность, уделив серьёзное внимание решению вопросов, связанных с коррупцией, низким качеством образования, неэффективностью рынков, неразвитостью финансовых институтов и низкой эффективностью компаний в создании добавленной стоимости.

В качестве основного приоритета государственной политики в ближайшие годы бизнесмены отметили борьбу с коррупцией (54%). В числе приоритетов второго уровня: развитие инфраструктуры, повышение эффективности госаппарата и развитие предпринимательства и малого и среднего бизнеса.

Акцентируя внимание на положительных последствиях вступления в ВТО для крупных российских экспортеров и федерального бюджета уже к 2013 году Россия сможет на 4-5 миллиарда долларов² увеличить выручку от продажи металлов, удобрений, нефтехимии, спортивного оружия, ядерного топлива, пушнины и льна. Этим отечественным товарам сейчас в основном ограничен доступ на внешние рынки под различными предлогами. С вступлением в ВТО последует пересмотр целого ряда антидемпинговых процедур. Это позитивно отразится на состоянии российских моногородов, в которых, как правило, сосредоточено производство данной продукции. Средние и малые компании, которые обладают конкурентными преимуществами, смогут также легко выходить на внеш-

¹ Результаты первого опроса Strategy Partners Group «Повестка дня CEO в условиях глобальных рисков и выборов в России» в рамках Форума «Россия 2012».

² См.: Товары в России подешевеют после вступления в ВТО // *Российская газета*. 14.11.2011.

ние рынки при поддержке своих региональных администраций.

Таким образом, в меньшей степени присоединение к ВТО скажется положительно или отрицательно на российском экспорте. Во-первых, его топливно-сырьевая часть, составляющая 2/3 вывоза, не подвержена на мировых рынках серьезным ограничениям. Во-вторых, для остальной трети, на которую распространяются льготы ВТО, торгово-политическая ситуация не изменится, так как Россия, как правило, уже имеет доступ к тем конвенционным ставкам тарифов, которые страны – члены ВТО установили во взаимной торговле.

В рамках ВТО создание благоприятных условий для отечественного производства посредством снятия антидемпинговых мер и квотных ограничений является реальной возможностью.

Увеличение объема импорта не только обеспечивает приход новых технологий и дает больше выбора товаров и услуг, но также стимулирует отечественное производство вкладывать в развитие и переоборудование производства и таким образом повышать конкурентоспособность своей продукции и уровень культуры производственных отношений.

Так что же в итоге принесет нашим промышленным предприятиям ВТО? С точки зрения поставок на внешние рынки выгода минимальна. Ее ощутят лишь металлурги, а главные экспортеры (нефтянники и газовики) продолжат качать энергоресурсы по прежним условиям, ведь их ВТО никак не регулирует.

Зато более открытый рынок и сокращение пошлин заставят государство оказывать больше помощи отечественной промышленности, которая без поддержки рискует просто не устоять перед наплывом импорта. А это значит, что миллиарды рублей налогоплательщиков будут изъяты из бюджета и направлены в помощь тому же автопрому, тем же фармацевтам и уже упомянутым свиноводам для решения их проблем и поддержания конкурентоспособности в новых, жестких условиях.

Однако, в отличие от прочих случаев таких изъятий, российские налогоплательщики все-таки сумеют извлечь выгоду из нововведений: вступление в ВТО должно со временем сбить потребительские цены, если не везде, то во многих сферах. В остальном же - польза от ВТО пока не доказана, а вред от нее - возможен.

При вступлении России в ВТО в Ростовской области наименее защищенными в конкурентном отношении остаются многие предприятия машиностроения, других обрабатывающих производств, сельского хозяйства, транспорта, сферы услуг, финансово-кредитного сектора. Большинство предприятий в этих сферах деятельности имеют недостаточный уровень работы по повышению конкурентоспособности продукции и услуг. В связи с отсутствием оборотных средств и сложным финансовым состоянием на многих предприятиях модернизацией производства не занимаются вообще. Проблема также заключается в том, что значительная часть трудоспособного населения либо непосредственно занята в проблемных отраслях, либо косвенно связана с ними.

На сегодняшний день более подготовлены к работе в условиях членства в ВТО крупные промышленные предприятия, с/х холдинги и перерабатывающая промышленность. Ими реализуются (или реализованы) следующие мероприятия:

- 1) разработаны и реализуются меры по повышению конкурентоспособности продукции и производства;
- 2) осуществляется патентная защита продукции и прав на интеллектуальную собственность;
- 3) проведена оценка объемов капитальных затрат на необходимую модернизацию производства и технологий;
- 4) проведена инвентаризация деятельности предприятия с точки зрения ее профильности;
- 5) проводится работа по передаче непрофильных производственных процессов другим предприятиям;
- 6) налажена система сертификации продукции/производства по международным стандартам;
- 7) расширение рынков сбыта за рубежом (доступ к новым рынкам сбыта);
- 8) развитие производства на уровне мировых стандартов.

Для Ростовской области, где в последние годы наметился устойчивый рост сельскохозяйственного производства, особую активность после вступления в ВТО приобретут вопросы ограничения теневого оборота в коллективном и индивидуальном секторе.

В целом, особенности, масштабы, структура экономики и уровень правоприменительной практики в Ростовской области позволяют надеяться на сравнительно благоприятный сценарий вхождения большинства крупных бюджетобразующих предприятий в сферу действия ВТО. Это, в свою очередь, гарантирует социальную стабильность в регионе и возможность маневра ресурсами для нивелирования последствий локальных негативных тенденций, которые могут возникнуть в отдельных, особенно сельских, районах.

ЛИТЕРАТУРА

- Мировая экономика: прогноз до 2020 года. М.: Магистр, 2008. 429.
- Результаты первого опроса Strategy Partners Group «Повестка дня СЕО в условиях глобальных рисков и выборов в России» в рамках Форума «Россия 2012».
- Товары в России подешевеют после вступления в ВТО // *Российская газета*. 14.11.2011.
- Шишков Ю. (2008). Регионализация и глобализация мировой экономики // *Мировая экономика и международные отношения*. № 8. 3-20.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ

ЛЫКОВА ОЛЕСЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук, старший преподаватель,
Южный федеральный университет,
olesia_post@mail.ru

В статье изложены методология разработки концепции управления процессом жилищного строительства, закономерности и принципы управления процессом жилищного строительства, а также параметры этого процесса. Проанализированы основные цели жилищной политики в мегаполисе. Выделены меры по совершенствованию жилищного строительства с учетом основных функций управления.

Ключевые слова: *недвижимость; ипотечное кредитование; рынок жилья.*

The author describes the methodology for developing the concept of process control housing, appropriateness and principles of process control housing, process parameters. The main objectives of housing policy in the city are analyzed. Improvements to the housing with the main control functions are marked out.

Keywords: *real estate; mortgage lending; the housing market.*

Коды классификатора JEL: L74, L85, R21.

Научное обоснование методов повышения эффективности управления жилищным строительством в условиях современных мегаполисов весьма актуально. Рост урбанизации, обострение экологических проблем, необходимость ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций особенно обостряют эту проблему. Кроме того, процесс имплементации рыночных отношений привел к тому, что многие субъекты Российской Федерации, областные центры, мегаполисы и корпорации строят взаимодействие на конкурентной и зачастую противоборствующей основе. Деятельность в рамках отрасли жилищного строительства осложнена комплексом ограничительных условий и является одной из наиболее значимых в жизнедеятельности современных крупных городов.

Корректно специфицировать направления повышения эффективности управления этой отраслью в агломерации невозможно без проведения специального научного исследования. Необходима разработка научных основ оптимизации эффективности и совершенствования управления процессом жилищного строительства как сложной макросистемой в условиях городской среды. Следует отметить, что в последние годы возникли новые существенные факторы, влияющие на исследуемый объект и требующие учета при анализе функционирования рынка жилья: участие в управлении жилищным строительством комплекса структур (федеральных, окружных, городских, муниципальных); повышение требований покупателей к качеству жилья; усиление конкурентной борьбы на

инвестиционном рынке; рост цен на строительные материалы и ряд других.

Препятствием развития массового жилищного строительства продолжает оставаться ограниченность возможностей обеспечения земельными участками (в силу объективно ограниченной площади земли как фактора производства) и необходимой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой. Целесообразно обеспечить социально-экономические условия для существенного роста объема жилищного строительства для увеличения предложения жилья на конкурентном рынке пропорционально изменению платежеспособного спроса населения. Для реализации этой задачи создан Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства, которому для расширения масштабов эффективной поддержки массового строительства жилья для всех категорий граждан должны быть переданы земельные участки, находящиеся в федеральной собственности и не используемые для реализации полномочий Российской Федерации¹.

Массовое жилищное строительство закономерно требует развития промышленной базы строительной индустрии и промышленности строительных материалов, стимулирования применения новых технологий в строительстве, разработки и использования новых строительных материалов, институционализации рынка свободной конкуренции в условиях сосуществования частных и некоммерческих застройщиков.

Для обеспечения строительных участков инженерной, коммуникационной и социальной инфраструктурой и развития земельного рынка будет формироваться практика частно-государственного партнерства, которая должна привести в соответствие объемы строительства и реконструкции инженерной и социальной инфраструктур и потребности жилищного строительства, особенно при комплексном освоении земельных участков.

Необходимо формирование градостроительной политики, направленной на создание «нового» облика российских городов и сел, комфортной архитектурной среды, обеспечивающей повышение качества жизни и характеризующейся не только функциональными, утилитарными, но и эстетическими особенностями. Это предполагает, в частности, рациональное сочетание разнообразных типов строительства (многоэтажного и малоэтажного строительства), учет при застройке населенных пунктов принципов формирования их архитектурного облика при обязательном условии сохранения исторического облика «старых» населенных пунктов.

Стратегическая цель государственной жилищной политики – гарантирование доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствие объема комфортного жилищного фонда реальным потребностям населения.

Изменение или нарушение пропорций между прилагаемыми усилиями

¹ См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009 г.) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период 2020 года» // Министерство экономического развития Российской Федерации. (<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/concept>).

управляющей и управляемой подсистем, использование устаревших технологий (игнорирование достижений научно-технического прогресса) не позволяют повысить оперативность и эффективность управления. Комплексное совершенствование системы управления мегаполисом дает возможность получить максимальный эффект. Для разработки концепции совершенствования системы управления в современных условиях нужно в первую очередь определить исходные условия, которые надлежит считать первостепенными при установлении основной цели реформирования; а также перечень задач и содержание закономерностей, принципов управления; выявить критерии оценки соответствия существующей системы управления мегаполисом общим закономерностям и принципам управления. Вследствие этого можно назвать следующие основные цели жилищной политики в мегаполисе:

- улучшение жилищных условий горожан путем установления государственных гарантий (предоставление жилья малоимущим семьям);
- создание системы государственной поддержки субъектов жилищно-земельных отношений, облегчающей приобретение жилья в собственность либо получение его на условиях аренды;
- систематизация существующей системы льгот на получение жилья социального назначения;
- эффективная защита прав собственников жилья, а также прав всех граждан на жилье, отвечающее требованиям действующих стандартов качества.

Основным при разработке концепции управления жилищным строительством в мегаполисе должна быть государственная политика, закрепляющая правовые основы в жилищном строительстве и направленная на создание благоприятных условий для его развития в новых экономических условиях, защиту прав и законных интересов физических и юридических лиц, участвующих в нем. Государственная политика жилищного строительства в мегаполисе – это комплекс дифференцированных мер воздействия государственных органов на реализацию конституционного права граждан города на жилище, который и является основой для планирования и прогнозирования жилищного строительства, определения прав и обязанностей субъектов жилищного строительства (Цану 2009).

К объектам жилищного строительства следует относить: строящиеся или построенные на специально отведенных территориях жилые кварталы, микрорайоны, жилые дома; специализированные дома; дома усадебного типа, коттеджи в дачных поселках, отвечающие строительным нормам и правилам; первичная инженерная инфраструктура жилых кварталов микрорайонов (тепловые пункты, трансформаторные подстанции, подводящие коммуникации в границах красной линии застройки и жилых домов, дренажная ливневая канализация, внутриквартальное озеленение и благоустройство); технологическое оборудование и мебель, связанные с объектом строительства (сантехническое, электрическое оборудование, оборудование и приборы охранной сигнализации).

Концепция управления жилищным строительством должна разрабатывать-

ся для существующих программ жилищного и градостроительного развития мегаполиса, учитывать практику их реализации. Жилищное строительство, особенно по заказу администрации мегаполиса, как отдельная программа включает следующие направления: строительство жилья для очередников, нуждающихся в улучшении жилищных условий; строительство жилья для переселения жителей из сносимого ветхого и аварийного жилищного фонда; строительство жилья для реализации городских социальных программ («Молодой семье – доступное жилье», для военнослужащих по государственным жилищным сертификатам с последующей компенсацией средств городского бюджета средствами федерального бюджета); ипотечное кредитование; продажа жилья в рассрочку очередникам, нуждающимся в улучшении жилищных условий; строительство на конкурсной основе коммерческого жилья при участии города.

Специфической особенностью жилищного строительства как отрасли промышленности является то, что она связана со всеми отраслями народного хозяйства и оказывает решающее влияние на развитие и размещение производительных сил, наращивание производственного потенциала страны и техническую реконструкцию хозяйства, решение социальных проблем и обеспечение повышения уровня жизни населения (Яхимович 2005, 73). В силу названных обстоятельств программа концепции жилищного строительства по городскому заказу должна координироваться с общей социальной и экономической политикой, при которой учитываются как жилищные потребности, так и необходимость устойчивого экономического и социального развития города.

Инфраструктуру рынка инвестиционно-строительного комплекса образуют: кредитно-финансовые институты (банки; биржи (товарно-сырьевые, трудовых ресурсов, фондовые (ценных бумаг), недвижимости и другие)); аукционная торговля; конкурсы, проектные и строительные организации и др.

Рынок жилищного строительства может функционировать наиболее эффективно при условии наличия организационно-экономических норм и правил, определяющих взаимоотношения всех субъектов инфраструктуры. Для более результативного функционирования системы управления в жилищном строительстве необходимо разграничить основные функции управления и координирования на федеральном и региональном уровнях. Как известно, в каждой организационной системе существуют следующие подсистемы: управляющая (система управления), управляемая (государственные организации) и координационная (негосударственные формы). Формирование системы управления в жилищной сфере содержит ряд обязательных этапов, главными из которых являются формулирование целей системы, разработка структуры и технологии управления. Институционализация новой системы управления требует в первую очередь совершенствования действующей системы, что заключается в непрерывной адаптации организационных структур к изменяющимся условиям, постоянном приведении системы управления в соответствие с объективными условиями ее функционирования. Основой построения рациональной системы слу-

жит определение сравнительно обособленных предметных областей (объектов управления) и соответствие им специализированных управленческих структур в составе общей системы исполнительной власти мегаполиса.

Жилищное строительство всегда являлось привлекательным направлением для инвестиций. Особенно так было в докризисный период, характеризовавшийся растущими ценами, однако кризис внес свои коррективы. Многие средства, инвестированные в строительство объектов недвижимости, не оправдали надежд инвесторов. Застройщики были вынуждены отменить или заморозить свои проекты. Поэтому сейчас главным девизом всех участников рынка можно назвать «осторожность»: в выборе объекта для инвестиций, партнеров, субподрядчиков. С другой стороны, покупка жилья не всегда обусловлена инвестиционными целями, поскольку зачастую жилье приобретается для личного пользования. И здесь главным покупателем выступает население, у которого во время кризиса доходы значительно сократились. Это обстоятельство налагает существенное ограничение на спрос, поскольку должно пройти какое-то время с момента восстановления приемлемого уровня дохода человека до появления желания купить жилье.

Законодательство в сфере жилищного строительства в России не стоит на месте. Государство продолжает разрабатывать и дорабатывать различные законопроекты. Одним из них является Федеральный закон № 214-ФЗ от 24.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». 10 июля 2012 г. Государственной думой были приняты поправки к этому закону. По замыслу авторов, данные поправки должны полностью исключить альтернативные долевого участию схемы продажи жилья застройщиками (например, вексельные схемы, предварительные договоры). Целью данного законопроекта была и остается борьба со строительными пирамидами, когда застройщик вначале собирал с людей деньги, после этого «пытался» получить документы на строительство объекта, а потом исчезал в неизвестном направлении. До текущего момента документ все-таки позволял использование каких-то иных схем, но после принятия поправок к нему единственным способом привлечения денег граждан стал договор о долевом участии. По оценкам экспертов, в настоящий момент в Москве по 214-ФЗ реализуется порядка 30-40% проектов. Соответственно, с первичного рынка жилья Москвы уйдут объекты, продававшиеся по альтернативным схемам. Вероятно возникновение дефицита во время периода приспособления застройщиков к новым правилам функционирования рынка жилья. Благодаря новым поправкам значительно упрощается работа по договорам о долевом участии за счет:

- освобождения застройщиков от НДС;
- сокращения перечня документов, предоставляемых для регистрации первого договора о долевом сотрудничестве;
- запрету Росреестру требовать ранее предоставленные документы по объ-

екту для регистрации второго и последующих договоров;

- сокращения сроков государственной регистрации договоров до 5 дней.

Если взять цифры в целом по стране, то средняя цена за один кв.м. общей площади первичного рынка жилья квартир всех типов составляет **43 688** руб. По данным Росстата, цены 1 кв.м. жилья в различных федеральных округах следующие (см. рис. 1):

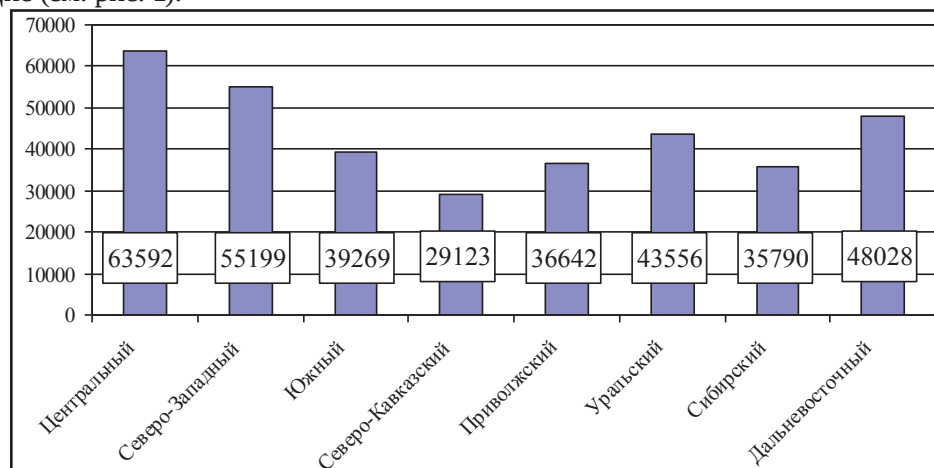


Рис. 1. Средние цены за 1 кв.м. на первичном рынке жилья по федеральным округам в 2010 г., руб.

Источник: Средние цены на первичном и вторичном рынках жилья по субъектам РФ // *Российский статистический ежегодник*. М.: Росстат, 2011.

Как и следовало ожидать, лидерами являются Центральный и Северо-Западный ФО во главе со своими главными катализаторами цен – Москвой и Санкт-Петербургом. Северо-Кавказский федеральный округ ввиду своей нестабильной обстановки находится в аутсайдерах. При этом себестоимость строительства примерно одинакова почти во всех регионах. Большинство субъектов укладывается в интервал **14-36** тыс. руб. за кв. м. Безусловным лидером является Чукотский АО, там 1 кв. м жилья обходится строительным организациям в **124** тыс. руб. В Москве этот показатель равен **91 615** руб.

Не все граждане могут позволить себе покупку жилья. Именно поэтому ипотечное кредитование является одним из основных двигателей строительной отрасли в целом. И если процентные ставки по кредитам и первоначальные платежи будут более доступными для населения, то это может подтолкнуть спрос на жилье и оживить сферу жилищного строительства в целом.

Ипотечное кредитование в нашей стране также вступает в фазу оживления. По данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) объемы кредитования в целом по России в 2011 г. выросли в **1,89** раза по сравнению с 2010 г. В 2011 г., учитывая ключевую роль жилья для обеспечения базовых жизненных потребностей населения, на фоне оживления потребительского спроса ипотечное кредитование стало одним из наиболее активно и быстро растущих сегментов рынка розничного кредитования². Наибольший вклад в общий при-

² См.: Рынок жилья и ипотечное кредитование в 2011 году: переход к росту. Удастся ли закрепиться на завоеванных позициях? // *Аналитический центр АИЖК*. (<http://ahml.ru/agency/analytics/quarterly/>).

рост объема ипотечного кредитования в 2011 г. внесли преимущественно экономически развитые регионы: Москва – 14,2%, Московская область – 8,1%, Тюменская область – 6,2%, Санкт-Петербург – 5,7%, Свердловская область – 3,7%. Суммарный объем ипотечных кредитов в этих регионах составил более 254,7 млрд. руб. (см. рис. 2).

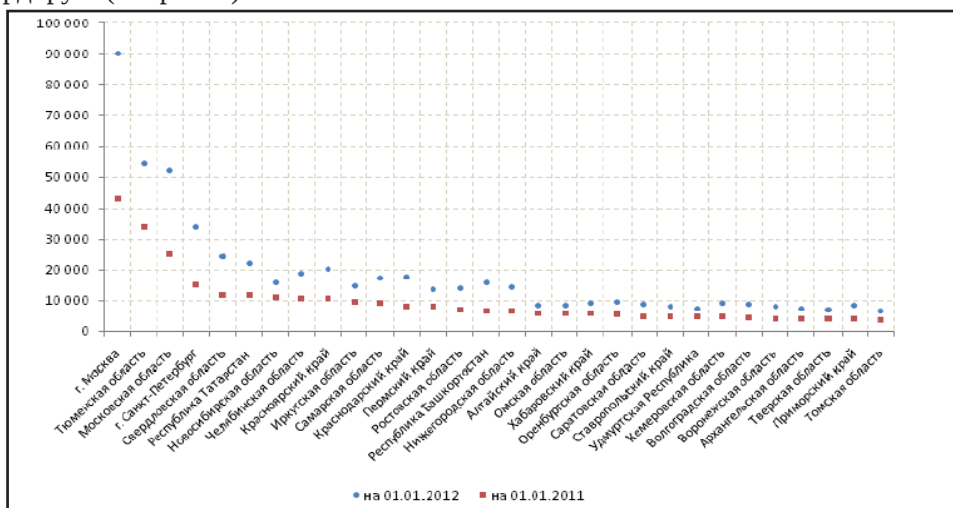


Рис. 2. Регионы Российской Федерации с наибольшим объемом выдачи ипотечных кредитов в 2011 г.

Источник: Рынок жилья и ипотечное кредитование в 2011 году: переход к росту. Удастся ли закрепиться на завоеванных позициях? // Аналитический центр АИЖК. (<http://ahml.ru/agency/analytics/quarterly/>).

Сузился разброс ставок по регионам. Самая высокая средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам составила в 2011 г. 12,9% (Республика Тыва), а самая низкая – 10,5% (Курганская область). Статистика в целом по стране в 2011 г. приведена на рис. 3.

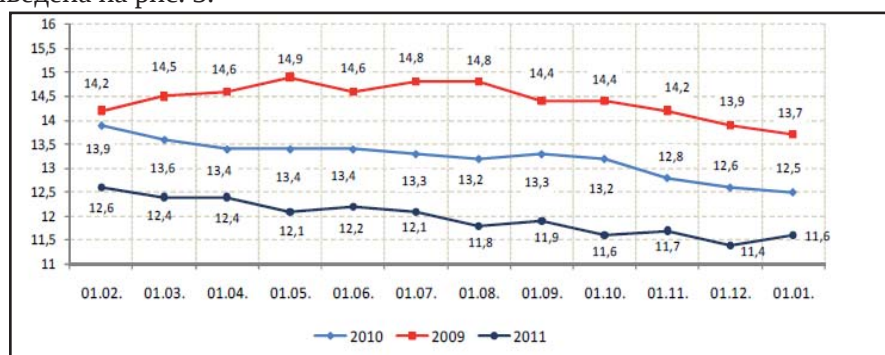


Рис. 3. Ставки по ипотечным кредитам в рублях, выданным в течение месяца (2009-2011 гг.), %

Источник: Рынок жилья и ипотечное кредитование в 2011 году: переход к росту. Удастся ли закрепиться на завоеванных позициях? // Аналитический центр АИЖК. (<http://ahml.ru/agency/analytics/quarterly/>).

Количество сделок с недвижимостью существенно выросло. За 2011 г., по

данным Управления Росреестра, в Ростове было зарегистрировано 19,3 тыс. сделок - на 34% больше, чем в 2010 г. Такая динамика обусловлена темпами ввода жилья в городе. В 2011 г. число сделок с ипотечным кредитованием выросло в два раза. Лидерами в области ипотечного кредитования по-прежнему остаются Сбербанк РФ, ВТБ 24 и Газпромбанк, чья доля на рынке составляет более 50%. Средневзвешенный размер ставки по ипотечным кредитам в настоящий момент достиг своего минимального значения и составляет 12,2% по рублевым кредитам и 9,6% по валютным³. В январе-феврале 2012 года в России было введено в эксплуатацию 5,9 млн. кв. м жилья, что на 13,1% выше этого показателя за аналогичный период 2011 г⁴. По данным ведомства, организациями всех форм собственности в январе-феврале было построено 66500 квартир, в том числе в феврале - 30 тысяч квартир. Объем работ, выполненных в строительной сфере за два месяца, в денежном выражении составил 475,1 млрд. руб., что на 9,2% больше, чем в январе-феврале прошлого года. В феврале этот показатель составил 240,4 млрд. руб. (+6,8% относительно аналогичного периода 2011 г.).

Согласно прогнозу Министерства регионального развития РФ, на начало 2013 г. в стране планируется ввести в эксплуатацию не менее 67 млн. кв. м жилья. В 2011 году в России построили 62,3 млн. кв. м (788 тыс. квартир). В соответствии с федеральной целевой программой «Жилище», доля семей, которые смогут купить жилье за счет собственных средств и кредитов, к 2015 г. должна увеличиться до 30% от общего числа граждан. В 2014 г. годовой объем жилищного строительства должен составить 79 млн. кв. м, а в 2015 г. - 90 млн. кв. м. Прогнозы более чем оптимистичные и хочется верить, что система управления жилищным строительством является отлаженным единым механизмом.

ЛИТЕРАТУРА

Федеральный закон № 214-ФЗ от 24.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (в ред. от 10.07.2012 г.).

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009 г.) « О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период 2020 года» // Министерство экономического развития Российской Федерации. (<http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/concept/concept>).

Рынок жилья и ипотечное кредитование в 2011 году: переход к росту. Удастся ли закрепиться на завоеванных позициях? // Аналитический центр АИЖК. (<http://ahml.ru/agency/analytics/quarterly/>).

Средние цены на первичном и вторичном рынках жилья по субъектам РФ // *Российский статистический ежегодник*. М.: Росстат, 2011.

³ См.: (<http://www.rostov.dkvartal.ru>).

⁴ См.: Доклад Федеральной службы государственной статистики о социально-экономическом положении в стране. (<http://gks.ru>).

Цану Л.И. (2009). Научно-методологические основы повышения эффективности управления жилищным строительством в мегаполисе: учеб. пособие. СПб. 76.

Яхимович В.И. (2005). Стратегия модернизации инвестиционно-финансового механизма рынка жилья трансформационной экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та.

(<http://www.rostov.dkvartal.ru>).

МЕЖДУНАРОДНАЯ УЧЕБНАЯ МИГРАЦИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ

ФУРСА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет,
e-mail: fursaelena@yandex.ru*

РОГОВА ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА,

*аспирант экономического факультета,
Южный федеральный университет,
e-mail: tania85@bk.ru*

*Статья посвящена анализу основных тенденций и особенностей развития междуна-
родного рынка образовательных услуг и учебной миграции в мире.*

Ключевые слова: иностранные студенты; высшее образование; международное об-
разование; учебная миграция.

*The paper is devoted to the analysis of the basic trends and development features of the
international market of educational services and educational migration in the world.*

Keywords: foreign students; higher education; international education; student migration.

Коды классификатора JEL: F22, I21, I25.

В начале XXI века международная миграция населения представляет собой одну из важнейших характеристик развития современных обществ в условиях нарастающей глобализации. Согласно данным Отдела народонаселения ООН, в 2010 г. общее число мигрантов в мировом масштабе составило 214 млн. человек или 3,1% населения мира¹.

Одной из особенностей развития процессов международной миграции в последние годы стало значительное увеличение потоков образовательной миграции. Многие страны рассматривают международную образовательную миграцию как элемент своей внешней политики, направленной на укрепление экономического и политического влияния в мире. Кроме того, предоставление образовательных услуг, включающих языковые курсы, среднее и высшее образование, дополнительное профессиональное образование, становится одной из важных экспортных отраслей для стран, занимающих лидирующие позиции на международном образовательном рынке. По оценкам экспертов, суммарные доходы международного рынка образовательных услуг превышают 100 млрд. долл. США, а общее число иностранцев, ежегодно выезжающих с различными обра-

¹ См.: Доклад о международной миграции Отдела народонаселения ООН. (<http://www.un.org/esa/population/meetings/tenthcoord2012/WorldMigrationReport2009.pdf>).

зовательными целями за рубеж, превышает 5 млн. человек (Арефьев 2010).

В настоящий момент наибольший объем образовательных услуг иностранным гражданам оказывают высшие образовательные учреждения, формируя потоки международной учебной миграции. Мировой рынок высшего образования часто называют также третичным рынком. Исследуем подробно особенности развития международного рынка образовательных услуг и международной учебной миграции на примере третичного сектора, используя международные статистические источники такие, как годовые отчеты ЮНЕСКО и ОЭСР.

Анализ статистических данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) выявил долгосрочную тенденцию, связанную со значительным ростом количества иностранных студентов². В течение 30 лет численность иностранных студентов увеличилась в 4 раза, то есть с 800 тыс. человек в 1975 г. до 3,7 млн. человек в 2009 г. Интернационализация высшего образования усилилась, отражая глобализационные процессы, происходящие в экономическом и социальном развитии стран, а также увеличение потенциала высших учебных заведений, связанного с приемом иностранных студентов.

Различные факторы способствовали увеличению численности иностранных студентов, начиная с 1975 года, например такие, как: стратегии, проводимые государствами по сохранению и развитию политических, социальных, культурных и академических связей между странами, в частности, в сфере построения единого европейского пространства; значительный рост количества студентов, получающих высшее образование; демократизация цен в сфере транспортного сообщения и др. Усиление интернационализации привлекения высококвалифицированных специалистов также побуждало студентов к получению международного опыта в процессе обучения в высших учебных заведениях.

В настоящий момент темпы роста численности иностранных студентов, получающих высшее образование, опережают темпы роста численности всех студентов в мире. Согласно данным ЮНЕСКО, в 2009 году 165 млн. человек в мире обучалось в высших учебных заведениях, их число увеличилось по сравнению с 2000 годом на 65 млн. человек или 65%. Количество иностранных студентов возросло с 2,1 млн. человек до 3,7 млн. человек с 2000 г. по 2009 г. или на 77% (см. рис. 1).

Однако этот рост замедлился в 2008-2009 гг. по сравнению с 2007-2008 гг. под воздействием мирового финансового кризиса, который ограничил международную мобильность и сократил размеры финансовой помощи студентам, для обучения за границей. Согласно данным ОЭСР за 2009 год, половина всех иностранных студентов обучалась в 5 странах. На первом месте среди этих стран стоит США, которые принимают 18% всех иностранных студентов в мире. Затем в порядке убывания следуют Великобритания (10%), Австралия (7%), Германия (7%) и Франция (7%). В настоящий момент эти страны принимают поло-

² См.: Education at a Glance: OECD Indicators. 2011. (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

вину всех иностранных студентов со всего мира, но другие страны также стремятся занять определенные позиции на мировом рынке образовательных услуг. Среди этих стран следует выделить Канаду (5%), Россию (4%), Испанию (2%).

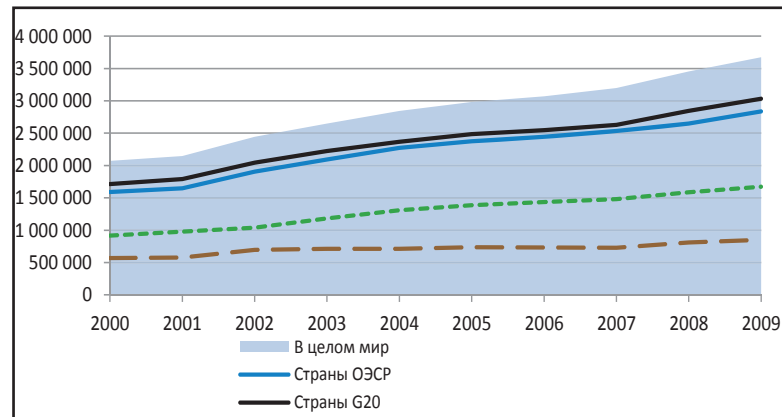


Рис. 1. Динамика численности иностранных студентов по регионам, 2000-2009

Источник: *Education at a Glance: OECD Indicators. 2011.* (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

Одной из особенностей развития международного рынка образовательных услуг стало появление новых участников в сфере высшего образования. Так, за 9 лет доля иностранных студентов, выбравших США для получения высшего образования снизилась с 23% до 18%. Подобное снижение можно связать с ужесточением въездных правил для иностранных граждан, в том числе студентов, после террористического события в сентябре 2001 года. Также снизилось количество иностранных студентов в Германии на 2% и на 1% в Великобритании. Наоборот, увеличилась численность иностранных студентов примерно на 2% в Австралии, Новой Зеландии и России. Для России увеличение иностранных студентов было связано в основном с присоединением к Болонскому процессу в 2003 году. Кроме того, улучшили свои позиции на мировом рынке образовательных услуг Корея, Канада, Италия, Франция и Испания. В последнее время возросшую активность на международном рынке образования проявляет Китай. Так, в 1998 году в стране насчитывалось 43 тыс. иностранных студентов, в 2002 году – около 80 тыс., в 2004 году – 110 тыс., а в 2006 году число обучающихся иностранцев составило 160 тыс. человек³.

В настоящий момент основными потребителями услуг на международном рынке вузовского и послевузовского образования являются, прежде всего, представители стран Азии, а также Западной Европы. Так, согласно данным ОЭСР, немецкие (3,6%), корейские (4,8%) и французские студенты (2,1%) представляют самую многочисленную группу студентов-выходцев из стран ОЭСР, обучающихся в других странах ОЭСР. За ними по убыванию следуют студенты из Ка-

³ См.: *Education at a Glance: OECD Indicators. 2011.* (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

нады, США и Японии, их доля в каждой из стран составляет 1,8%⁴.

Анализ численности студентов по странам, которые не являются членами ОЭСР, показывает доминирование китайских студентов в общем потоке всех иностранных студентов. Так, доля китайских студентов в общей численности всех иностранных студентов, обучающихся в странах ОЭСР составляет 18,2%. Китайские студенты больше всего обучаются в США (21,9%), Японии (14%), Австралии (12,4%). По числу обучающихся иностранных студентов в странах ОЭСР следует выделить Индию (7,3%), Малайзию (1,9%), Марокко (1,6%), Вьетнам (1,5%) и Россию (1,3%)⁵. Среди азиатских студентов следует отметить также граждан Индонезии, Непала, Пакистана, Сингапура.

По оценкам экспертов, к 2025 году на Китай и Индию будет приходиться в совокупности более половины всего международного студенческого контингента, а общемировая численность иностранных студентов с 2005 по 2025 год увеличится, более чем в 3 раза (при условии сохранения неизменности существующих программ и форм обучения третичного уровня образования) (Арефьев 2007).

Особый интерес представляет изучение факторов, которые влияют на иностранных студентов при выборе страны обучения. Среди этих факторов следует выделить: язык, на котором ведется обучение, качество образования, стоимость обучения, иммиграционная политика принимающих стран и др. Рассмотрим их более подробно.

Совпадение родного языка, на котором говорит иностранный студент и языка, на котором ведется обучение, является важным критерием при выборе страны, в которой студент планирует получить высшее образование. Поэтому страны, в которых обучение ведется на наиболее распространенных международных языках (английский, немецкий, французский, испанский и др.) особенно привлекают иностранных студентов. Так, англоязычные страны, такие как Австралия, Канада, США, Новая Зеландия и Великобритания принимают больше всего иностранных студентов в мире, что подтверждает статус английского языка как международного.

Многие неанглоязычные страны также учитывают преимущества преподавания на английском языке для привлечения большего количества иностранных студентов и адаптируют уже имеющиеся или создают новые программы на английском языке для подготовки бакалавров и магистров с целью укрепления своей международной конкурентоспособности в области высшего образования (см. табл. 1.).

Одной из важных задач высшей школы в настоящее время является повышение качества образовательных программ подготовки бакалавров и магистров. Необходимо признать, что все большую роль в формировании мнения потенциальных студентов играют международные оценки качества или международ-

⁴ См.: Education at a Glance: OECD Indicators. 2011. (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

⁵ Там же.

ные рейтинга университетов. Согласно данным наиболее известного рейтинга «200 лучших университетов мира» 2010 года по версии The Times Higher, в 200 лучших университетов вошли 73 высших учебных заведения США (заняв 15 мест в первой двадцатке), 29 - Великобритании, 14 - Германии, 10 - Голландии, по 9 - Австралии и Канады, по 6 - КНР, Швейцарии и Швеции, по 4 - Франции, Японии, Гонконга и Тайваня. В 2010 году в этот рейтинг не вошел ни один российский вуз (в рейтинге 2009 года МГУ им. М.В. Ломоносова занимал 155 место, а Санкт-Петербургский государственный университет – 168 место) (Арефьев 2010). Международные рейтинги напрямую отражают зависимость между количеством университетов той или иной страны, представленных в списке лучших вузов и распределением иностранных студентов по основным странам обучения.

Таблица 1

**Страны, предлагающие высшее образование на
английском языке, 2009**

Степень использования английского языка в обучении	Страны
Обучение полностью или почти полностью происходит на английском языке	Австралия, Канада, Ирландия, США, Новая Зеландия и Великобритания
Многие программы обучения проходят на английском языке	Дания, Финляндия, Нидерланды, Швеция
Некоторые программы обучения проходят на английском языке	Германия, Бельгия (фламандская часть), Корея, Франция, Венгрия, Исландия, Япония, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Чехия, Швейцария, Турция и Китай
Отсутствие англоязычных программ в обучении или их доля незначительна	Австрия, Бельгия (французская часть), Бразилия, Чили, Испания, Россия, Греция, Израиль, Италия, Люксембург и Мексика

Источник: *Education at a Glance: OECD Indicators. 2011.* (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

Важным фактором, влияющим на миграционные потоки иностранных студентов, является стоимость обучения и проживания. Как правило, стоимость обучения иностранных граждан во многих странах Европы и Северной Америки, Азии и других регионов мира в несколько раз выше, чем для местных граждан (см. табл. 2). Однако существуют различия в стоимости обучения для студентов, которые являются гражданами тех или иных европейских сообществ. Так, например, в большей части стран, являющихся членами ЕС, таких как Германия, Австрия, Бельгия, Дания, Испания, Эстония, Финляндия, Франция, Ирландия, Италия, Нидерланды, Словакия, Чехия, Великобритания и Швеция, стоимость обучения является одинаковой в высших учебных заведениях для местных граждан и иностранных граждан из стран, которые являются членами ЕС.

В большинстве стран, не являющихся членами ЕС, таких как Корея, США, Исландия, Япония и Норвегии иностранные студенты и местные граждане пол-

ностью равны при определении оплаты обучения. Так, например, в Норвегии, иностранные и местные граждане обучаются бесплатно в государственных высших учебных заведениях, но они должны оплачивать свое обучение в частных учреждениях.

Таблица 2

Распределение стран ОЭСР и G20 по стоимости обучения в системе высшего образования, 2009

Стоимость обучения	Страны ОЭСР и G20
Стоимость обучения для иностранных студентов выше, чем для местных граждан	Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Дания, Эстония, США, Россия, Ирландия, Новая Зеландия, Нидерланды, Чехия, Великобритания и Турция
Стоимость обучения одинаковая для иностранных студентов и местных граждан	Германия, Корея, Испания, Франция, Италия, Япония и Мексика
Обучение бесплатное для иностранных студентов и местных граждан	Финляндия, Исландия, Норвегия и Швеция

Источник: Education at a Glance: OECD Indicators. 2011. (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

Для талантливых иностранных студентов на конкурсной основе предусматриваются также стипендии, гранты для обучения и система квот для бесплатного обучения по направлениям международного сотрудничества между странами.

Немаловажную роль в формировании международных образовательных потоков оказывает миграционная политика в отношении иностранных студентов. В большинстве развитых стран иностранные студенты имеют право работать во время обучения, тем самым принимающие страны стимулируют приток небогатой, но талантливой молодежи, которая оплачивает свое образование. Кроме того, многие государства, испытывая потребность в притоке высококвалифицированной рабочей силы, осуществляют эффективную миграционную политику, направленную на предоставление для иностранных студентов-выпускников возможности пребывания и трудоустройства в течение 6-12 месяцев после окончания вуза.

Особый интерес представляет рассмотрение такого показателя как доля иностранных студентов, которые остаются в стране своего обучения (коэффициент пребывания), рассчитанный в странах ОЭСР⁶. Этот показатель отражает эффективность международной миграционной политики в области привлечения высококвалифицированных специалистов. Индикатор оценивает долю иностранных студентов, которые сменили миграционный статус студента на другой статус (постоянный), позволяющий им проживать и работать в стране, где они до этого они получали высшее образование. Безусловно, некоторые студенты могли поменять свой статус по личным или семейным мотивам, но все же основная

⁶ См.: Education at a Glance: OECD Indicators. 2011. (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

доля студентов меняет статус, прежде всего, по профессиональным причинам.

Доля иностранных студентов, которые остаются в стране своего обучения для рассмотренных на рисунке стран составляет в среднем 25% (см. рис. 2). Выше среднего этот коэффициент составляет в таких странах как Германия, Австралия, Канада, Франция, Нидерланды, Чехия. Больше всего доля студентов, остающихся в стране обучения, составляет в Канаде, а именно 33%. В среднем по представленным на рисунке странам, 74% всех студентов сменили свой статус по профессиональным причинам, то есть с целью дальнейшего трудоустройства в стране обучения, 80% эта доля достигает в Германии, Канаде, Ирландии и Нидерландах⁷.

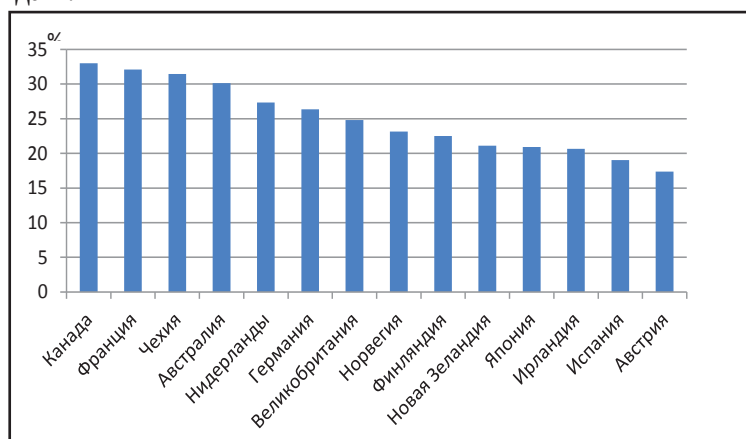


Рис. 2. Доля иностранных студентов, которые остаются в стране обучения, сменив свой миграционный статус, 2008-2009 гг., страны ОЭСР, %

Источник: *Education at a Glance: OECD Indicators. 2011.* (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

Расходы на образование на международном образовательном рынке являются ключевым условием конкурентоспособности стран. Как показывает опыт развитых стран, вложение значительных денежных средств в развитие системы высшего образования делает эти страны мировыми лидерами по привлечению иностранных студентов.

Согласно данным ОЭСР начиная с 2000 по 2008 гг. доля расходов в системах высшего образования увеличилась на 14% в странах ОЭСР, в то время как на период между 1995 и 2000 гг. их доля расходов оставалась неизменной (см. рис. 3).

Больше всего средств на развитие высшего образования потратили в 2008 году США и Канада, которые являются мировыми лидерами в области предоставления высшего образования на международном рынке, соответственно 29910 и 21648 долл. США по ППС. Самый низкий уровень расходов на одного учащегося из представленных стран был в Аргентине (4411 долл. США по ППС), Китае (4550), Словакии (6560), России (6758) и Чили (6829). В среднем в странах, входящих в ОЭСР расходы на одного студента составляли примерно 14000 долл.

⁷ См.: *Education at a Glance: OECD Indicators. 2011.* (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

Особый интерес представляет анализ зависимости между значением ВВП на душу населения и расходами на одного студента (см. табл. 3). Зависимость между двумя этими показателями оказывается очень сильной, показатель $R^2 = 0,7803$ и отражает положительную зависимость расходов на образование 1 студента от размера ВВП на душу населения (см. рис. 3).

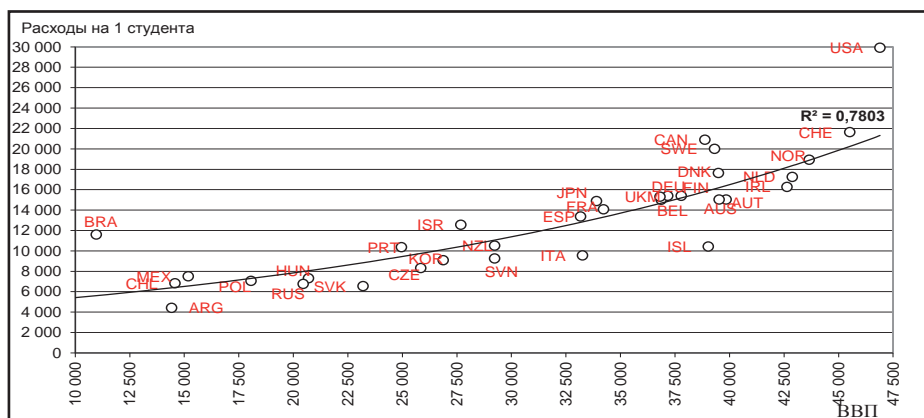


Рис. 3. Годовые расходы высших учебных заведений на 1 студента в пропорции ВВП на душу населения. 2008

Источник: *Education at a Glance: OECD Indicators. 2011.* (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

Соотношение между уровнем развития страны, ее богатством и уровнем расходов на 1 студента значительно варьирует по странам. Так, ВВП на душу населения имеет практически одинаковое значение в Испании (33143 долл. США по ППС) и в Италии (33271), но расходы на 1 студента при этом значительно отличаются, соответственно 13366 долл. США в Испании и 9553 в Италии. В таких странах, как Канада, Китай, США и Швеция правительства направляют на обучение 1 студента свыше половины своего ВВП на душу населения. Бразилия расходует на 1 одного студента сумму, которая превышает размер ВВП на душу населения на 6%.

В заключении необходимо выделить основные тенденции и особенности развития международной учебной миграции и мирового рынка образовательных услуг, к которым следует отнести: усиление интернационализации академической мобильности студентов и, как следствие, увеличение международной учебной миграции; опережение роста численности иностранных студентов, получающих высшее образование по сравнению с ростом численности всех студентов в мире; сосредоточение половины всех иностранных студентов в мире в 5 странах; появление новых участников в сфере высшего образования, увеличение доли иностранных студентов из стран Азии и Западной Европы в потреблении услуг на международном рынке вузовского и послевузовского образования.

Среди факторов, влияющих на выбор высшего учебного заведения иностранными студентами, следует назвать: язык, на котором ведется обучение; качество образования; стоимость обучения; иммиграционная политика принима-

ющих стран; гибкость образовательных программ, предлагаемых на мировом рынке образовательных услуг; исторические, географические, культурные и торговые связи между странами; профессиональные перспективы выпускников на рынке труда; политика, ограничивающая поступление в высшие учебные заведения в странах происхождения иностранных студентов; академический престиж образовательных учреждений принимающих стран.

Таблица 3

**Годовые расходы на высшее образование и ВВП на душу населения,
в долл. США по ППС, 2008**

		Расходы на высшее образование на 1 студента	ВВП на душу населения	Доля расходов на 1 студента по отношению к ВВП на душу населения
Бельгия	BEL	15020	36879	40,7
Чили	CHL	6829	14578	46,8
Чехия	CZE	8318	25845	32,2
Финляндия	FIN	15402	37795	40,8
Германия	DEU	15390	37171	41,4
Франция	FRA	14079	34233	41,1
Венгрия	HUN	7327	20700	35,4
Исландия	ISL	10429	39029	26,7
Ирландия	IRL	16284	42644	38,2
Италия	ITA	9553	33271	28,7
Япония	JPN	14890	33902	43,9
Корея	KOR	9081	26877	33,8
Словения	SVN	9263	29241	31,7
Мексика	MEX	7504	15190	49,4
Нидерланды	NLD	17245	42887	40,2
Новая Зеландия	NZL	10526	29231	36,0
Норвегия	NOR	18942	43659	43,4
Польша	POL	7063	18062	39,1
Португалия	PRT	10373	24962	41,6
Словакия	SVK	6560	23205	28,3
Испания	ESP	13366	33173	40,3
Израиль	ISR	12568	27690	45,4
Швеция	SWE	20014	39321	50,9
Швейцария	CHE	21648	45517	47,6
Австрия	AUT	15043	39849	37,8
Великобритания	UKM	15310	36817	41,6
США	USA	29910	46901	63,8
Бразилия	BRA	11610	10968	105,9
Австралия	AUS	15043	39532	38,1
Дания	DNK	17634	39494	44,6
Канада	CAN	20903	38883	53,8
Россия	RUS	6758	20460	33,0
Аргентина	ARG	4411	14426	30,6
Китай	CHN	4550	5970	76,2

Составлено по: Education at a Glance: OECD Indicators. 2011. 299. (<http://www.oecd.org/fr/edu/enseignementsuperieuretapprentissageadesadultes/48640419.pdf>).

ЛИТЕРАТУРА

Арефьев А. (2007). Российские вузы на международном рынке образовательных услуг. М.

Арефьев А. (2010). Состояние и перспективы экспорта российского образования. М.

Данные Организации экономического сотрудничества и развития. (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/educationataglance2011oecdindicators.htm>).

Доклад о международной миграции Отдела народонаселения ООН. (<http://www.un.org/esa/population/meetings/tenthcoord2012/WorldMigrationReport2009.pdf>).

Education at a Glance: OECD Indicators. 2011. (<http://www.oecd.org/edu/highereducationandadultlearning/48631079.pdf>).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: volchik@sfedu.ru

В статье затронуты вопросы влияния государственной политики на формирование институтов, способствующих или препятствующих развитию предпринимательства. Использование методов традиционного институционализма позволяет рассмотреть проблему институциональных барьеров в эволюционном контексте. Рассматриваются направления совершенствования экономической политики в сфере предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство; государственное регулирование; институциональные барьеры.

The author investigates the state policy impact on the establishment of institutions which help or hinder the entrepreneurship development. The use of the traditional institutionalism methods allows to consider the institutional barriers problem in an evolutionary context. The ways of improving economic politics in the entrepreneurship are considered in the paper.

Keywords: entrepreneurship; state regulation; institutional barriers.

Коды классификатора JEL: B52, L53, Z13.

I

Российскую экономику после более чем двадцати лет радикальных реформ можно с некоторыми оговорками считать рыночной (Шлейфер и Трейсман 2004, 44-78). Успехи на пути экономического развития очевидны, наблюдается рост ВВП как в абсолютных значениях, так и на душу населения, происходит, хоть и медленная, модернизация производства, создаются новые рынки, развивается международная торговля. Однако предпринимательство, как важнейший для рыночной экономики фактор, в современных российских условиях все еще развит недостаточно по сравнению не только с развитыми, но и развивающимися странами.

Развитие предпринимательства имеет для рыночного хозяйственного порядка фундаментальное значение. Именно благодаря предпринимательству формируется конкурентная среда и создается неявное знание, которое, согласно Ф. Хайеку, позволяет использовать координационные преимущества расширенного рыночного порядка.

Предприниматели своими децентрализованными решениями формируют пространство возможностей, которое образует институциональную среду в рам-

ках того или иного хозяйственного порядка. Координационный эффект от взаимодействия предпринимательских решений и институтов представляет собой эволюционный процесс, результаты которого невозможно предсказать (Хайек 1989). Именно непредсказуемость результатов конкуренции определяет ее ценность в координационном контексте.

Предприниматели организуют и развивают свой бизнес, который в терминологии традиционного институционализма представляет совокупность функционирующих организаций (*going concerns*). Эти организации, в свою очередь, влияют на возникновение и эволюцию действующих правил (*working rules*) (Коммонс 2012). Коммонс связывал возникновение действующих правил с эволюционными процессами: «Действующие нормы (*working rules*) человеческих сообществ эволюционировали из действующих норм доисторических сообществ, и, конечно, эволюция индивидов сама по себе есть эволюция способностей действовать совместно, в соответствии с общими правилами, признанными каждым индивидом. Даже слова и языки суть символы, принятые в общем и целом теми, кто присоединяется к группе и остается в ней, и, как и другие действующие нормы, они являются методами тех согласованных действий, которых достигают члены организованных массовых движений» (Коммонс 2012, 154).

Коллективные действия, которые в научной традиции Дж. Коммонса лежат в основе понимания роли институтов в экономике, связаны с двумя важнейшими нематериальными правами – обременениями и возможностями (Коммонс 2012, 33-35). Однако эти два феномена – обременения и возможности – непосредственно связаны с деятельностью государства. Согласно Коммонсу: «Обременения простираются от лишь подразумеваемых обещаний, выводимых из простых действий, до детально продуманных обязательств, которые налагаются на предприятие или нацию на целое столетие вперед. Возможности простираются от простого выбора между альтернативами, имеющего место каждый день в каждой сделке, до всей полноты длительных рыночных возможностей, известных как гудвилл, патентные права, право на сохранение бизнеса или деловых связей, право выхода на рынок труда, право на свободу заключения договоров, а также все многообразие государственных лицензий, корпоративных привилегий и лицензий на предоставление коммунальных услуг» (Коммонс 2012, 33). Акцент на коллективных действиях и исследовании действующих правил позволяет значительно расширить традиционный для неинституционализма анализ рыночного поведения основанный на трансакционном подходе (Chavance 2012).

Проблема развития предпринимательства, особенно в странах, не имеющих стабильных, долго функционирующих рыночных институтов, связана с реализацией мер государственной экономической политики, направленной на создание благоприятной предпринимательству институциональной организации хозяйственного порядка¹. В процессе рыночных реформ в России было разрабо-

¹ Об иерархии и комплементарности институтов в рамках хозяйственного порядка см.: (Вольчик и Бережной

тано и реализовано немало программ поддержки предпринимательства, однако формированию благоприятной институциональной среды для предпринимательской деятельности все же уделяется недостаточно внимание. Создание институтов нельзя заменить выделением бюджетных средств на поддержку тех или иных форм предпринимательской активности. Такие меры по поддержке предпринимательства в лучшем случае дают локальный и кратковременный эффект.

В первую очередь развитие предпринимательства связано с институтом частной собственности (Вольчик 2010). Для российского хозяйственного порядка характерна недооценка стимулов и ограничений, создаваемых частной собственностью, и переоценка значимости государственной собственности, которая имеет почти сакральный характер (Бережной и Вольчик 2008, 121-145). Примечательно, что значительная часть населения считает, что основные природные богатства, доход от которых составляет львиную долю ВВП, должны принадлежать либо государству, либо народу, а де-факто принадлежать народу – значит принадлежать государству (см. табл. 1). Изменение стереотипов по отношению к институту собственности во многом зависит и от экономистов – как от релевантности их моделей, так и от всеохватывающего экономического образования, которое может дать широким слоям населения инструменты для понимания механизмов реализации стимулов и ограничений при функционировании эффективного института частной (индивидуализированной) собственности.

Таблица 1

Кому, с точки зрения российских граждан, должны принадлежать природные богатства России, в %

Природные богатства России должны принадлежать	2000 г.	2004 г.
Государству	41	43
Народу	39	42
Всем жителям территории (области республики края), на которой они расположены	9	10
Тем, кто непосредственно работает с этими богатствами (если речь идет о земле, то работникам колхозов или фермерам; если о полезных ископаемых, то тем коллективам, которые их добывают)	8	3
Тому, кто стал их официальным собственником в результате реформ последних лет	2	2
Кому-то другому	1	1

Источник: Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян. М.: Наука, 2006. 284.

Согласно опросам ВЦИОМ, отмечается невысокий уровень защищенности частной собственности предпринимателей (3,22 баллов из 7 возможных) и этот уровень постепенно, но неуклонно растет². Незащищенность собственно-

² См.: Буква закона или неформальные правила игры: что важнее для российского бизнеса? // Пресс-выпуск ВЦИОМ №1519 от 18.06.2010. (<http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=13593>).

сти не позволяет развивать те формы предпринимательства, которые связаны со сложными, требующими больших и длительных инвестиций проектами. Однако сложившиеся группы специальных интересов могут быть не заинтересованы в функционировании институтов, облегчающих спецификацию собственности и снижающих трансакционные издержки (Кривошеева 2012, 30-32).

Развитие предпринимательства также связано с формированием соответствующей хозяйственной этики или укорененных норм поведения, способствующих адаптации национальных особенностей экономического развития³. В российских условиях учет этических и этнических факторов особенно важен при разработке региональных программ поддержки предпринимательской деятельности.

Необходимо отметить, что формирование эффективных действующих правил – процесс длительный и многофакторный и задача экономистов выявлять основные тенденции их эволюции для выработки у политиков релевантного представления о необходимости тех или иных форм государственного регулирования.

II

В отечественной экономической науке, а также практике регулирования рынков большое внимание уделялось проблеме снижения или деблокирования административных барьеров. Действительно, повышение степени конкурентности рыночных структур на основе снижения административных барьеров долгое время было приоритетной задачей. На рубеже девяностых – двухтысячных годов в регионах создавались специализированные межведомственные комиссии комиссий по преодолению административных барьеров (Белокрылова, Бережной и Вольчик 2003). Целями создания таких комиссий являлись:

- оказание «содействия развитию и поддержке предпринимательства и координации деятельности органов исполнительной власти, осуществляющих функции по лицензированию, контролю и государственному регулированию предпринимательской деятельности» - Кемеровская область;

- выявление и разработка «предложений по устранению административных барьеров, возникающих перед хозяйствующими субъектами, связанных с деятельностью органов контроля и надзора, лицензирования, сертификации, регистрации и иных органов государственного регулирования и координации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления» - Костромская область;

- осуществление «координации и обеспечения четкого взаимодействия лицензирующих, налоговых, контрольных, надзорных органов, а также структурных подразделений органов государственной власти и органов местного самоуправления, правоохранительных органов, выполняющих контролирующие

³ В данном контексте представляется полезным изучение исторического опыта развития предпринимательства с учетом различных этнических, религиозных, культурных и других факторов. Например, большой интерес представляет исследование генезиса хозяйственных институтов старообрядчества (Расков 2012).

функции на территории области по отношению к хозяйствующим субъектам»
- Ростовская область;

- устранение «административных барьеров, возникающих перед хозяйствующими субъектами, связанными с деятельностью органов надзора и контроля, лицензирования, сертификации, регистрации и иных органов государственного регулирования и координация деятельности органов государственной власти области и органов местного самоуправления» - Томская область;

- устранение «административных барьеров, возникающих как во взаимоотношениях различных подразделений Администрации города между собой, так и во взаимоотношениях различных подразделений Администрации города с гражданами, организациями, предприятиями и учреждениями, а также координация деятельности различных подразделений Администрации города» - г. Томск;

- организация и совершенствование «системы контроля за деятельностью субъектов малого предпринимательства (СМП) на территории г. Казани, а также координация деятельности контролирующих органов по вопросам проведения проверок СМП» – г. Казань⁴.

Однако существование формальных административных барьеров – это только вершина айсберга препятствий на пути развития предпринимательства. Не меньшую угрозу для развития цивилизованного предпринимательства представляют неформальные институты, связанные с коррупцией и теневой экономикой. Поэтому, рассматривая препятствия на пути формирования предпринимательских структур, правильнее говорить об институциональных барьерах.

Традиционно к институциональным барьерам относят:

- систему лицензирования деятельности фирм;
- систему государственного контроля над ценами, над уровнем доходности, который может приводить к появлению неявных затрат, выраженных в потере части потенциальной прибыли;
- затраты собственников фирмы, связанные с процедурой прекращения ее деятельности и банкротства;
- сложность выхода предприятий из отрасли и связанные с ним высокие явные и неявные затраты, которые являются одним из важнейших факторов, препятствующих эффективной конкуренции: высокий риск, сопряженный со сложностью выхода с рынка, дестимулирует вход в отрасль потенциальных конкурентов (Авдашева и Розанова 1998, 55).

Таким образом, институциональные барьеры можно условно разделить на две группы:

- формальную, к которой относятся административные барьеры;
- неформальную, которая связана с коррупционными факторами, препятствующими созданию и функционированию предпринимательских структур и

⁴ См.: Межведомственные комиссии по преодолению административных барьеров. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2000. 6-8.

вносящих значительные искажения в механизмы рыночной координации.

Структурная трактовка институциональных барьеров характеризует ограничения конкуренции в основном со стороны формальных институтов. Однако в современных экономических условиях большое значение приобретают также неформальные хозяйственные институты, которые затрудняют доступ на рынки, влияют на ценообразование и в конечном итоге приводят к значительным потерям в эффективности рыночного механизма. Следовательно, классификация институциональных барьеров в экономике на формальные или административные и неформальные барьеры является более адекватной современной экономической действительности.

Существование формальных институциональных барьеров является прямым следствием интервенционистской государственной экономической политики. Они создаются государственными министерствами и ведомствами на различных уровнях властной вертикали.

Однако необходимо различать двойственность функциональной роли государства, с одной стороны, как участника рынка или организацию, преследующую свои цели, в том числе получение дохода от экономической деятельности, а с другой стороны, как института, основной задачей которого является установление правил и норм поведения субъектов рынка и контроль за их выполнением. Государство как институт - это огромный комплекс различного рода ограничений и правил, обеспечивающих процесс государственного регулирования и являющихся результатом законотворчества исполнительной и законодательной властей различного уровня.

Целью введения таких ограничений или институтов является стремление государства к усилению контроля за уплатой налогов, оборотом товаров и услуг, проникновением на рынок некачественной или фальсифицированной продукции и т.д. Таким образом, побудительные стимулы для создания различного рода правил на рынке являются положительными и несут созидательный, а не разрушительный импульс.

Но на пути своего воплощения они обрастают различными противодействиями и в результате превращаются, зачастую, в правила с двусмысленным трактовкой, что является для экономики даже более неблагоприятным, чем полное отсутствие правил. В итоге формируются институты, которые не только не способствуют развитию экономики, но создают базу для всевозможных злоупотреблений со стороны аппарата чиновников.

Если же законы органов власти не допускают послаблений и двоякого толкования, то чаще всего они усложняют порядок регистрации, лицензирования и плодотворной деятельности предприятий, что также пагубно сказывается на динамике экономики в целом (*Белокрылова, Бережной и Вольчик 2003*).

Больше десятилетия борьбы с административными барьерами не прошли даром. Проведенные исследовательские интервью с двадцатью предпринимателями позволили выявить, что, по мнению подавляющего большинства респон-

дентов, в целом за пять лет административные барьеры снизились⁵. Хотя снижение административных барьеров по оценкам интервьюированных предпринимателей значительно зависит от отрасли, в которой функционирует бизнес. Например, в сфере строительства и проектирования административные барьеры повысились. Таким образом, административные барьеры можно считать важным, но в современных экономических условиях уже не ключевым препятствием на пути развития российского предпринимательства.

III

Разработка мер государственного регулирования предпринимательской деятельности должна основываться на релевантном понимании состояния институциональной организации. Для этого необходимы широкие качественные исследования по мониторингу институтов. Выявление релевантных правил должно сопровождаться исследованиями историй, рассказываемых акторами, чтобы определить, какие механизмы реализации правил используют акторы, исходя из их понимания нормативного аспекта существующих институтов (*Ефимов 2011а; 2011б, 5-79*). Более того, интерпретация акторами правил также может быть связана с их адаптацией к существующим имплицитным или эксплицитным соглашениям, принятым в той или иной группе или специфическом хозяйственном порядке.

При анализе действующих правил и институтов также необходимо учитывать поведенческие моменты, связанные с адаптацией акторов к меняющимся институциональным условиям осуществления предпринимательской деятельности. Классический подход к экономическому поведению, предполагающий осознанное следование индивидов собственным интересам, не рассматривает возможность неэкономической мотивации, нерациональных действий, осуществляемых под влиянием заблуждений. Одно из достижений современной поведенческой экономики – в изучении систематических закономерностей иррационального поведения как на микроуровне, так и в масштабах рынков и государств, например, при выработке макроэкономической политики.

Так, иррациональное начало, «*spiritus animalis*», в работе Дж. Акерлофа и Р. Шиллера используется для обозначения всего неупорядоченного и нелогичного в экономике и одновременно характеризует то, как мы ведем себя в неоднозначных или неопределенных условиях (*Акерлоф 2010, 26*). Представления о том, что экономические кризисы вызваны во многом особенностями мышления, изменениями в установках и стереотипах, противоречат общепринятым экономическим теориям. Однако социально-психологические причины нестабильности на рынках финансов и недвижимости со всей остротой проявили себя в конце первого десятилетия XXI века. Иррациональное поведение, основанное на эмоциях и иллюзорном восприятии действительности, охватившее население целых

⁵ Автор благодарен сотрудникам Фонда инноваций и экономических технологий «Содействие – XXI век» за помощь при организации, проведении и обработке результатов исследовательских интервью.

стран, стало невозможно не учитывать в экономической теории. Особое значение для наиболее полного рассмотрения иррациональности в принятии решений имеют уровень доверия в экономических системах, представления о справедливости и недобросовестности, денежные иллюзии и конкретный опыт индивидов в контексте более общих «историй», отражающих реальные хозяйственные отношения в сфере предпринимательства.

«Иррациональное поведение» индивидов во многом является адаптивной реакцией на существование фундаментальной неопределенности (Акерлоф и Крэнтон 2011). Мнения, которые отражаются в историях, рассказываемых акторами в процессе социальных взаимодействий, формируются на основе индивидуальной идентификации с социальными ролями, статусами и институтами, которые определяют привычные или одобряемые обществом модели поведения (Радченко 2010, 120-129). Идентификация в институциональных координатах представляет собой действие, направленное на снижение фундаментальной неопределенности в понимании Ф. Найта (Найт 2003).

Если понимать под фундаментальной неопределенностью ситуацию, когда нужная для принятия решения информация еще не создана (Розмаинский 2003), то адаптивная рациональность предполагает, что индивиды, выбирающие модели поведения исходя из собственного понимания существующего положения дел используют созданное в прошлом неявное знание для получения релевантной для них информации в контексте текущих взаимодействий.

Неявное знание в данном контексте рассматривается как результат социальных и экономических обменов, что близко к трактовке австрийской школы. Преимущество неявного знания при координации экономической деятельности заключается в том, что благодаря ему множество рассеянного в экономической системе индивидуального знания используется для формирования институциональной организации хозяйственного порядка (Вольчик и Зотова 2011, 54-64).

Согласно международным экспертам⁶, в сфере российского предпринимательства очевидно чрезмерное регулирование, отсутствие серьезных правительственных программ, скудное внешнее финансирование – это наиболее серьезные моменты.

Плохая физическая инфраструктура, проблемы входа на рынок, низкий социокультурный статус предпринимательства характеризуют состояние *EFC* (*Entrepreneurial Framework Conditions* – предпринимательская среда, институциональная среда предпринимательства) в России. средние/высокие ожидания от работы у начинающих предпринимателей (на ранней стадии предпринимательства) – *MHEA*; низкие ожидания (или их отсутствие) – *SLEA*; предпринимательская активность наёмных работников – *EEA* (*Entrepreneurial Employee Activity*). Россия относится к типу Н: низкая распространённость всех трёх типов предпринимательской активности (*SLEA*, *MHEA* и *EEA*) (см. табл. 2).

⁶ См.: GEM 2011. Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2200>).

Таблица 2

Типы экономики по критерию коэффициентов распространённости трёх аспектов предпринимательской активности

	SLEA: высокая распространённость	SLEA: низкая распространённость
МНЕА: высокая распространённость ЕЕА: высокая распространённость	Тип А Аргентина (с) Австралия (b) Чили (с) Литва (b) Нидерланды* (a) Словакия (с) США Уругвай	Тип В Чешская Республика (a,b,c) Венгрия (a,c) Ирландия (a) Румыния (с) Сингапур (a,c) Тайвань* (с) ОАЭ (с)
МНЕА: высокая распространённость ЕЕА: низкая распространённость	Тип С Алжир (a) Бразилия (a) Китай Колумбия Иран Латвия (b,c) Перу Польша (b) Южная Африка (b) Таиланд Тринидад и Тобаго Турция* (b) Венесуэла (a)	Тип D
МНЕА: низкая распространённость ЕЕА: высокая распространённость	Тип Е	Тип F Бельгия (b) Хорватия (a) Дания Финляндия (b) Франция Германия Япония (с) Португалия (a,b,c) Словения Швеция (b) Швейцария (b,c) Великобритания (a,b)
МНЕА: низкая распространённость ЕЕА: низкая распространённость	Тип G Бангладеш (a) Барбадос (a) Греция Ямайка Мексика (a) Пакистан Панама	Тип H Босния и Герцеговина (a,b,c) Республика Корея (a,b,c) Малайзия Россия Испания (с)

Примечания: (a) обозначает пограничные значения показателя МНЕА,
(b) – пограничные значения SLEA,
(с) – пограничные значения ЕЕА.

Источник: Global Entrepreneurship Monitor 2011.

Как видно из приведенной таблицы, Россия характеризуется довольно низкими показателями предпринимательской активности. Такая ситуация во многом является следствием неверных акцентов в проведении государственной экономической политики. Программы государственной поддержки предпринимательства зачастую не дают значимого эффекта и, по оценке самих предпринимателей,

телей, направлены чаще всего на поддержку аффилированных с чиновниками структур. По данным ВЦИОМ за 2011 г., каждый второй представитель малого и среднего бизнеса Краснодара не знает о программах господдержки, а 96% опрошенных заявили, что никогда не пользовались ими⁷. Более того, программы государственной поддержки могут в некоторых случаях служить потенциальным мотивом коррупционного поведения.

Наряду с снижением формальных административных барьеров отмечается неснижающийся уровень коррупции, которая является одним из важнейших институциональных барьеров. Коррупция создает специфические координационные механизмы, которые формируют правила игры, не имеющие никакого отношения к реальной конкуренции, снижению цен и повышению качества продукции.

Действенность мер государственного регулирования экономики также зависит от стабильности институциональной структуры предпринимательской деятельности. Совершенствование законодательства приводит к созданию и непрерывному изменению разнообразных законов, которые фактом своего неоднократного и бессистемного изменения могут косвенно оказывать влияние на бизнес. Предприниматели отмечают, что им приходится больше тратить времени, чтобы вникнуть в постоянно меняющиеся нормативные акты, что ведет к увеличению как явных, так и неявных трансакционных издержек.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности должно учитывать влияние коллективных действий, а также неформальных институциональных ограничений на процесс развития предпринимательских структур. Один из важнейших признаков предпринимательства – это инновационность, и задача экономической политики – использовать его созидательный потенциал в процессе модернизации экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Авдашева С.Б. и Розанова Н.М. (1998). Теория организации отраслевых рынков. М.

Акерлоф Дж. (2010). *Spiritus Animalis*, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер, пер. с англ. М.: ООО «Юнайтед Пресс».

Акерлоф Дж. и Крэнтон Р. (2011). Экономика идентичности. М.

Белокрылова О.С., Бережной И.В. и Вольчик В.В. (2003). Эволюция институциональных ограничений конкуренции в переходной экономике. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та.

Бережной И.В. и Вольчик В.В. (2008). Исследование экономической эволюции института власти-собственности. М.: ЮНИТИ-ДАНА.

Буква закона или неформальные правила игры: что важнее для российского бизнеса?» // *Пресс-выпуск ВЦИОМ* № 1519 от 18.06.2010. (<http://wciom.ru/index>).

⁷ См.: Дебаты: Господдержку выдают только своим. (<http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=112451>).

php?id=459&uid=13593).

Вольчик В.В. (2010). Поведенческая экономика и современные тенденции эволюции института собственности // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 8. № 2.

Вольчик В.В. и Бережной И.В. (2009). Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 7. № 2.

Вольчик В.В. и Зотова Т.А. (2011). Адаптивная рациональность и экономическое поведение в эволюционном контексте // *TERRA ECONOMICUS*. Т. 9. № 4. 54-64.

Дебаты: Господдержку выдают только своим. (<http://wciom.ru/index.php?id=269&uid=112451>).

Ефимов В.М. (2011а). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Экономическая социология*. Т. 12. № 3.

Ефимов В.М. (2011б). Дискурсивный анализ в экономике: пересмотр методологии и истории экономической науки // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. Т. 2. № 3.

Коммонс Дж. (2012). Правовые основания капитализм. М.: Изд-во Высшей школы экономики.

Кривошеева Д.Д. (2012). Формализованный и интенциональный подходы к пониманию процессов институциональных изменений и функционирования административных барьеров в рамках институциональной экономической теории // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. Т. 3. № 2. 30-32.

Межведомственные комиссии по преодолению административных барьеров. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2000.

Найт Ф. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.

Радченко В.А. (2010). Эффективная идентификация и экономическое развитие: предпосылки парадигмы идентифиологии // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 4. 120-129.

Расков Д.Е. (2012). Экономические институты старообрядчества. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та.

Розмаинский И.В. (2003). На пути к общей теории нерациональности поведения хозяйствующих субъектов // *Экономический Вестник Ростовского государственного университета*. Т. 1. № 1.

Собственность и бизнес в жизни и восприятии россиян. М.: Наука, 2006.

Хайек Ф. (1989). Конкуренция как процедура открытия // *Мировая экономика и международные отношения*. № 12.

Шлейфер А. и Трейсман Д. (2004). Нормальная страна // *ЭКОВЕСТ*. 4. 1. 44-78.

Chavance, B. (2012). John Commons's organizational theory of institutions: a discussion // *Journal of Institutional Economics*. Vol. 8. № 1.

GEM 2011. Global Report. (<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2200>).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТРУДА УНИВЕРСИТЕТА

ЗАХАРИАДИС ЭЛИЗА ЮРЬЕВНА,

аспирант,
Южный федеральный университет,
e-mail: zakhariadis@mail.ru

В статье уделено внимание изучению природы внутренних рынков труда в рамках Новой экономики персонала. Рассматриваются вопросы оптимизации взаимодействий в системе «работник-работодатель», а также следующие направления подобной «оптимизации»: теория человеческого капитала; модели стимулов; модели трудовых заданий; модели конкурсов. Анализируются мотивы интернализации труда, то есть закрепления работников в организации. Исследуется специфический человеческий капитал как важнейший элемент внутреннего рынка труда.

Ключевые слова: институты; интернализация труда; человеческий капитал; асимметрия информации; внутренний рынок труда; Новая экономика персонала.

In the paper attention is paid to the study of the nature of internal labor markets in the new personnel economics. The optimization issues of interaction in the «employee-employer», and following directions this «optimization»: a theory of human capital, models of incentives, duties and contests are considered. The reasons for the internalization of labor, that is securing workers in the organization are analyzed. The specific human capital as a key element of internal labor market is investigated.

Keywords: institutions; internalization of labor; human capital; information asymmetry; internal labor market; the new personnel economics.

Коды классификатора JEL: B52, D82, J01, J24.

Современные исследования в области трудовых отношений, которые объединены общим названием Новая экономика персонала (New Personnel Economics), рассматривая внутренние рынки труда и организационные системы занятости, выявляют закономерности воздействия внешней среды, особенности организационной эволюции компаний (а, следовательно, правил и регламентов, конструирующих внутренний рынок труда) и фокусируют внимание на вопросах оптимизации взаимодействий в системе «работник-работодатель». В своем обзоре теоретических подходов к изучению природы внутренних рынков труда, в рамках Новой экономики персонала, Р. Гиббонс и М. Волдман выделяют следующие направления подобной «оптимизации» (Gibbons and Waldman 1999): теория человеческого капитала отстаивает тезис о взаимосвязанности организационного развития компании и траекторий обучения работника в организации в целях наращивания профессиональных компетенций, необходимых в новых рыночных условиях; модели трудовых заданий исследуют направления достижения соответствия навыков работника требованиям занимаемой позиции, рабочего

места; модели стимулов рассматривают проблему принципала-агента в рамках контрактных отношений «работник-работодатель»; модели конкурсов фокусируют внимание на использовании механизмов продвижения в целях классификации (сортировки) работников по качественным критериям, что находит свое выражение в политике стимулирования персонала и системе компенсаций.

В свою очередь П. Остерман критикует концептуальные положения Новой экономики персонала и подчеркивает, что наряду с воздействием внешних стимулов и ограничений, формируемых рыночной средой и конъюнктурными факторами, движение организации к экономической эффективности и оптимуму в системе взаимодействий «работник-работодатель» детерминируется внутриорганизационными социальными процессами. Эти отношенческо-социальные конструкты задаются тремя факторами, в числе которых: 1) группы внутри организации; 2) конфликты интересов между группами; 3) роль кадровой политики и власти в разрешении данных конфликтов. Институциональный подход, предложенный П. Остерманом, развивает тезис о том, что правила и регламенты, формирующие внутренний рынок труда, также являются результатом оптимизации. То есть стремление организации к экономической эффективности и организационной стабильности (в том числе в аспекте кадровой политики) соперничает с интересами и целями групп влияния в компании. Результатом преодоления конфликта целей являются важные групповые нормы и традиции, социальная структура, формальные правила. То есть, согласно данному подходу, организационные решения (регламенты, правила, нормы) есть результат договора между группами в компании. Следует согласиться с мнением П. Остермана относительно того, что в каждой организации существует лицо, принимающее решение, однако работник – это активный субъект личностно-групповых отношений, и в результате, решение, которое работник или организация принимает, есть «ратификация договора между субъектами отношений, а не формальная версия кадровой политики, признаваемая Новой экономикой персонала» (Osterman 2009, 11). Таким образом, многообразие подходов и сохраняющаяся дискуссионность в исследовании закономерностей развития внутренних рынков труда позволяет поставить вопрос о факторах, детерминирующих эволюцию внутриорганизационных систем занятости в учреждениях высшего профессионального образования, а также о роли субъектов внутреннего рынка труда: работников, работодателей, групп влияния в формировании его основных институтов.

Идею взаимодействия («договора») работника и работодателя в разработке и реализации кадровой политики в рамках внутриорганизационных отношений занятости развивают в своей модели британские ученые Д. Гримшау и Д. Рубери, согласно которой эффективные стратегии работодателя на рынке труда должны формироваться на основе баланса ожиданий работника и возможностей организации в их удовлетворении (оптимизационный принцип). В данном подходе развитие внутреннего рынка труда, формирование его структуры

детерминировано тремя группами – «изменения в структуре внутреннего рынка труда происходят в результате трансформаций в каждой из трех групп факторов: традиции и правила, деятельность организации и внешний рынок труда» (*Grimshaw and Rubery 1998, 213; Rubery and Wilkinson 1994, 56*).

Особенностью рассматриваемой системы факторов является ее динамический характер, учет конъюнктурных составляющих, особенностей среды и институтов внешнего рынка труда. Взаимодействие внутреннего и внешнего рынка труда предопределяется мотивами достижения эффективности, поскольку труд является важным фактором производства. Интернализация труда, то есть закрепление работников в организации, продиктовано несколькими мотивами: необходимостью окупаемости инвестиций на повышение квалификации и обучение работников, улучшение организационной перформативности, снижение издержек контроля в отношении более квалифицированного персонала, и, наконец, развитие специфического человеческого капитала, защита его от внешней конкуренции. Помимо этих общих мотивов Д. Рубери и Ф. Вилкинсон указывают на то, что интернализация труда целесообразна на стадиях производственного цикла организации, напрямую влияющих на показатели эффективности, в которых спрос на труд является наиболее стабильным (кадровое ядро организации). Подобная политика является результатом оптимизации расходов на подготовку кадрового ядра, развитие системы мотивации, согласование ожиданий работников данной группы с возможностями организации, административными издержками (*Rubery and Wilkinson 1994, 56*). При этом исследователи подчеркивают, что взаимодействие внутреннего и внешнего рынков труда – это двухсторонний процесс – институциональные факторы внутреннего рынка труда в той же степени оказывают влияние на внешний рынок труда, на стратегии его игроков.

Недостатком данной системы факторов, по нашему мнению, является недооценка авторами признака автономности внутреннего рынка труда; авторский акцент на тесном взаимодействии внутреннего и внешнего рынков труда в модели Д. Гримшау, Д. Рубери и Ф. Вилкинсона, оставляет вне поля зрения особенности организационного развития и взаимодействия инсайдеров в направлении выбора модели внутреннего рынка, его основных институтов. Эту проблему отчасти решили американские ученые Д. Преффер и Я. Кохен, которые сфокусировали свое внимание на выявлении роли организационного процесса (институтах власти, влияния, процессах институционализации внутреннего рынка, а также конфликтах и формах контроля) и его влиянии на формирование структуры внутреннего рынка труда (*Pfeffer and Cohen 1984, 550-572*).

Д. Биллс, в свою очередь, попытался преодолеть односторонность британского и американского подходов, указывая на необходимость интеграции в единую систему как рыночных, так и организационных факторов (*Bills 1987, 210*). Ключевыми составляющими в данной модели являются издержки, обязательства и вознаграждения, через которые обеспечивается влияние внешнего рын-

ка труда и воздействие сложившихся организационных правил и иерархий на структуру внутреннего рынка труда. При этом в модели значимую роль имеет административный фактор (ожидания и видение будущего организации управляющими), действие которого предопределяет систему вознаграждений и компенсаций, оказывающую прямое влияние на стабильность и эффективность внутреннего рынка труда. Можно сделать вывод, что в модели Д. Биллса (в отличие от рассмотренных подходов) конъюнктурные факторы, как внешние, так и внутренние в определенной степени конкретизируются или «глушатся» административным фактором посредством коррекции системы вознаграждений, продвижения и закрепления кадров. Это обеспечивает необходимую автономность внутреннего рынка труда, защиту кадрового ядра, но в тоже время может порождать определенную информационную асимметрию с внешним рынком.

В рассмотренных моделях (Grimshaw-Rubery, Pfeffer-Cohen, Bills) принята классификация факторов, позволяющая выявить лишь направления влияния на структуру внутреннего рынка труда – со стороны внутренней или внешней среды. Однако, вне поля зрения исследователей остаются вопросы взаимодействия указанных факторов, а также характер изменений на внутреннем рынке труда в результате их действия. Эту проблему, по мнению Royal, можно разрешить посредством введения в анализ еще одного фактора (наряду с административным), выполняющего интегрирующую функцию – историко-культурного (*Royal*). Данный фактор в анализе выполняет несколько функций, он обеспечивает: идентификацию значимых для организации институтов внутреннего рынка труда – занятости, развития и заработной платы; прояснение закономерностей интернализации труда, оформления кадрового ядра и периферии, выявление реакции внутреннего рынка труда на ключевые интернальные и экстернальные детерминанты во временной перспективе.

Следует подчеркнуть, что включение административного и историко-культурного факторов в анализ внутреннего рынка труда позволяет обнаружить их «проводниковую» функцию, которая заключается в преломлении факторов рыночной среды и своеобразной «подстройке» трудовых отношений организации для эффективной реализации миссии, производственных задач, ожиданий работников и администрации. Проводниковая природа данных факторов позволяет сформулировать тезис об иерархичности детерминант, в результате действия которых оформляются контуры внутреннего рынка труда, предопределяются его основные институты, формируются приемлемые для данной организации отношения занятости. Понимание данной иерархии факторов имеет значительное практическое применение, поскольку позволяет организации выявить поле, масштабы действия факторов, их предсказуемость и управляемость последствиями воздействия для организации.

Оптимизационный принцип, развиваемый институционалистами в рамках исследования детерминант внутреннего рынка труда, наилучшим образом реализуется в контрактных отношениях работника и работодателя. Институ-

циональные правила внутреннего рынка труда, предусматривают механизмы «принуждения» работника, что составляет основу взаимоотношений субъектов внутреннего рынка труда. Под принуждением в рассматриваемой системе детерминант подразумевается набор инструментов кадровой политики, а также правил, норм и регламентов, непосредственно воздействующих на работника с целью качественного выполнения им трудового задания, а также предопределяющих направления его мобильности, формы накопления специфического человеческого капитала. Особенностью институциональных детерминант является тот факт, что их действие следует рассматривать одновременно. В данной группе выделяют следующие факторы: издержки matching, уклонение от риска, асимметрия информации, транзакционные издержки.

Как подчеркивалось, специфический человеческий капитал является важнейшим элементом внутреннего рынка труда. Инвестиции, вкладываемые в его развитие, выступают основой долговременных отношений в системе «работник-работодатель», в результате тренингов, обучения, наставничества, консультирования формируются особенные навыки, востребованные только в конкретной компании, использование которых значительно увеличивает предельный продукт организации (при этом использование данных навыков в другой компании не влечет за собой увеличение предельного продукта). Таким образом, взаимная выгода обуславливает необходимость продления контрактных отношений – компания наращивает предельный продукт, сотрудник увеличивает свою ценность для организации и повышает конкурентоспособность на внешнем рынке труда. В результате длительных отношений и взаимной целесообразности формируется эффективная пара «работник-работодатель» (good match) – прибыль, получаемая компанией от имеющегося человеческого капитала, оказывается больше, чем организация могла бы получить, если бы прибегала к внешним рынкам труда. С другой стороны, размер заработной платы, компенсаций, стимулирующих выплат и выгод от занятости в компании для сотрудников оказывается выше, чем они могли бы получить, оперируя на внешних рынках труда. Таким образом, целью сотрудничества работника и работодателя в паре «good match» является максимизация предельного продукта организации в условиях ограничений, формируемых внешней средой.

Особенностью издержек matching является тот факт, что их величина экстерналино детерминирована конъюнктурными факторами, интерналино – величиной скрытых затрат, направляемых в систему взаимодействий «работник-работодатель» (как результат возможно возникновение двухсторонней монополии, создающей предпосылки для рентоориентированного поведения работника). Подобная ситуация нередко складывается на внутренних рынках труда в зарубежных университетах, финансирование которых в значительной степени зависит от средств грантодателей. Профессор, привлекающий средства грантодателя, становится весьма ценным для университета. Он получает право формировать проектную группу, составлять смету расходов, в том числе на повыше-

ние квалификации работников. Для удержания данного профессора и его группы в университете, администрация нередко идет на увеличение сметы расходов и выделение дополнительных средств для исследователя, в том числе напрямую не связанных с выполняемыми работами. Подобное неравномерное распределение расходов между подразделениями вуза в пользу грантополучателей нередко провоцирует проблему департаментализации и негативно влияет на общеорганизационную мотивацию академического персонала. С целью борьбы с данным явлением в исследовательские контракты вводятся санкции, ограничивающие индивидуальный интерес и увеличивающие совместный продукт работника и организации. По мнению Г. Беккера, лучше всего в данной ситуации работают косвенные методы, например, софинансирование развития человеческого капитала работником и организацией (*Becker 1964*). Примером эффективной реализации данной меры является обучение российских преподавателей в докторантуре зарубежных университетов без отрыва от производства, с сохранением рабочего места. Университеты предоставляют преподавателям возможности спланировать учебную нагрузку таким образом, чтобы иметь возможность выезда за рубеж для консультаций с научным руководителем, работы в библиотеках, проведения исследований. А сотрудник, в свою очередь оплачивает самостоятельно расходы, связанные с его обучением, или участвует в конкурсах на получение индивидуальных образовательных грантов.

Специфический человеческий капитал выступает не единственным элементом, на котором базируются продолжительные взаимоотношения работника и работодателя на внутреннем рынке труда. Таким фактором является распределение риска, причем, ввиду колебаний экономической конъюнктуры, большая доля риска распределяется работнику, меньшая – работодателю, цель которого состоит в сохранении устойчивости и конкурентоспособности организации (*Knight 1921*). В рамках долговременного партнерства на внутреннем рынке труда, закрепленного наличием специфического человеческого капитала, востребованного по большей части в организации, а не вне ее, работник становится ограниченным партнером, с одной стороны защищенным от изменений конъюнктуры с помощью особых для организации систем компенсации – заработная плата формируется не в результате учета рыночных колебаний, а на основе оценки компетентности работника, его значимости для организации, а также характера трудового задания. Это особенно важно для работников с большим стажем в организации, ориентированных на сохранение достигнутого высокого уровня заработной платы. С другой стороны, как подчеркивалось, контрактная заработная плата зачастую не согласуется с уровнем рыночной заработной платы сотрудника, увеличивая, таким образом, экономические риски. Диспропорции рыночной и контрактной заработной платы, увеличивающие экономические риски работника, на внутренних рынках труда вузов преодолеваются с помощью системы стимулирующих выплат, которые в большинстве случаев распределяются по принципу «ценности сотрудника для организации», что сокращает по-

требность работника в «выравнивании» уровня контрактной заработной платы до рыночной ставки.

Одной из важных проблем внутренних рынков труда является асимметрия информации. Она возникает, когда в отношениях «работник-работодатель» одной из сторон выгодно скрывать величину собственных трудовых усилий, а также издержек оперирования на внешних рынках. Негативным результатом асимметрии информации является оппортунистическое поведение субъектов. Если субъекты отношений не могут оценить перечисленные издержки, то информация должна концентрироваться на стороне субъекта, чьи издержки меньше. Для преодоления оппортунизма субъекта, обладающего полнотой информации, необходим стимулирующий совместный контракт, который, по мнению М. Вотчера и Р. Райта, обеспечивают контроль поведения контрагентов (*Watcher and Wright 1990, 30-34*):

а) стимулирующий контракт, контролирующий поведение работника. Работник всегда знает о результатах своей работы лучше, чем работодатель. На академическом рынке труда в России сложилась именно такая ситуация, когда мониторинг навыков, профессиональных компетенций, результатов развития человеческого капитала в значительной степени лежит на сотруднике, а не организации, поскольку методология оценки персонала в вузах базируется на количественных и содержательно общих критериях. Редко применяются методы, позволяющие оценить качество и перформативность сотрудников высшей научно-педагогической квалификации. В результате складывается модель «принципала-агента», в которой агент (работник) производит продукт Y , то есть:

$$Y = f(e; x), \quad (1)$$

где: e – усилия работника;

x – случайная переменная;

e, x – не наблюдаемые организацией факторы;

Y – наблюдаемый организацией фактор.

В случае, если e и x – открытая информация, то риски агента возрастают, а риски принципала – нейтральны. Оптимальный контракт в таком случае будет требовать от работника увеличить трудовые усилия, чтобы сохранить достигнутый уровень заработной платы. Эффект модели – сделать заработную плату w независимой от Y .

В случае, когда информация распределяется несимметрично, возможности работника в реализации/не реализации трудовых усилий растут. Он может установить свои трудовые усилия на низком уровне (e) и утверждать, что низкий уровень Y связан с плохими условиями (x), поэтому он по-прежнему претендует на свой уровень заработной платы (w). То есть при таких условиях нет стимула реализовывать необходимые для данного трудового контракта усилия.

Совместный стимулирующий контракт (при определенном уровне честности субъектов и среднем уровне жесткости установленных регламентов) задает

w как результат увеличения функции Y , то есть:

$$w = w(Y), w' > 0 \quad (2)$$

Подобная зависимость позволит сформировать стимулы для более подходящих усилий. Однако, недостаток этой модели компенсации в неопределенности дохода для работника, особенно в тех случаях, когда он уклоняется от риска. То есть необходимо согласование между риском неполучения дохода и обеспечением адекватных стимулов для выполнения трудовых заданий.

Элементы совместной стимулирующей контрактации получают свое распространение в отечественной системе высшего профессионального образования в связи с модификацией систем компенсаций, предусматривающих базовую часть заработной платы и стимулирующую, назначаемую на основе диагностируемых усилий сотрудников, например, в области исследований, публикаций в реферируемых отечественных и зарубежных журналах, внеаудиторной работы со студентами, участия в конференциях и пр. Администрация обозначает круг критериев, оценивающих трудовые усилия сотрудника в течение определенного периода времени (месяц, квартал, полугодие) и назначают стимулирующие выплаты пропорционально полученным результатам. Недостатком системы стимулирующих выплат является «размытость критериев», отсутствие прозрачных регламентов расчета и назначения надбавок, уравнильный принцип распределения выплат. Неопределенность дохода выступает демотиватором, вследствие чего снижается продуктивность работника, его стремление осуществить свой вклад в развитие организации.

б) стимулирующий контракт, контролирующий поведение организации. Если организация имеет преимущества в распределении информации, то в случае роста предельного продукта и наличия адекватных условий труда, она может использовать стимулы, увеличивающие производительность работника. Однако, если w – заработная плата постоянная, то ввиду выравнивания дохода (в результате конъюнктурных колебаний) фирма имеет возможность (искажая информацию о продукте) требовать от работников наращивания трудовых усилий.

Решением этой проблемы является система компенсаций (бонусов), которые напрямую зависят от трудовых усилий сотрудников.

Однако при всей кажущейся эффективности стимулирующие совместные контракты сохраняют присущий институциональным правилам внутреннего рынка труда характер принуждения (путем намеренного сокрытия или искажения информации), в результате чего контрактный уровень заработной платы не соответствует рыночному.

Еще одним значимым фактором, предопределяющим институциональные правила внутреннего рынка труда, являются транзакционные издержки. Как подчеркивалось, в рамках внутриорганизационных систем занятости работник и работодатель нацелены на создание общего дохода, максимизацию предельного продукта организации. Достижение конструктивного партнерства обеспечивает снижение транзакционных издержек, что является весомым вкладом в обе-

спечение устойчивости и конкурентоспособности организации. В учреждениях высшего профессионального образования снижение транзакционных издержек в рамках партнерства «работник – работодатель» обеспечивается по следующим важным направлениям: поддержание репутации на внешних рынках и стабильности системы контрактации, в том числе с внешними контрагентами (бизнес-сообществом, государственными учреждениями, спонсорами и грантодателями).

На основании проведенного анализа институциональных детерминант развития внутренних рынков труда и их особенностей в сфере высшего профессионального образования можно сделать следующие обобщения. Во-первых, институциональный подход в исследовании факторов развития внутренних рынков в качестве ключевого рассматривает оптимизационный принцип, который реализуется в системе взаимоотношений работник-работодатель и предусматривает согласование интересов субъектов внутреннего рынка труда в выборе структуры рынка, систем продвижения и заработной платы. Во-вторых, рассмотрение ряда теоретических концепций и моделей, раскрывающих сущность ключевых детерминант развития внутренних рынков труда, позволило обосновать тезис об иерархичности, согласно которому воздействие факторов внешней среды на внутриорганизационные отношения занятости нивелируется административным и культурно-историческим факторами, в результате чего происходит конкретизация видения организации, выбор системы компенсации, а также модели развития внутреннего рынка. В-третьих, развито авторское предположение относительно активной позиции работника на внутреннем рынке труда: в рамках отношений контрактации возможно перераспределение риска, снижение транзакционных издержек, установление наилучшего соответствия в паре «работник-работодатель», и как следствие, оптимизация затрат и усилий, направленных на развитие специфического человеческого капитала. Таким образом, активная позиция работника обеспечивает его непосредственное участие в формировании и реализации ключевых институциональных правил внутреннего рынка труда в отношении систем занятости, продвижения и заработной платы.

ЛИТЕРАТУРА

- Becker, G. (1964). Human Capital. NY: Columbia University Press.
- Bills, D.B. (1987). Costs, Commitment and Rewards: Factors, Influencing the Design and Implementation of Internal Labor Markets // *Administrative Science Quarterly*. № 32 (2).
- Gibbons, R. and Waldman, M. (1999). Careers in Organizations: Theory and Evidence. In Ashenfelter, O. and Card, D., eds. Handbook of Labor Economics. Elsevier. 2373-2437.
- Grimshaw, D. and Rubery, J. (1998). Integrating the internal and external labor markets // *Cambridge Journal of Economics*. № 22.

Knight, F.H. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, MA: Houghton Mifflin and Co.

Osterman, P. (2009). *Institutional Labor Economics, the New Personnel Economics and Internal Labor Markets: a Reconsideration*. Conference Paper. November. (<http://web.mit.edu/osterman/www/InstitutionalLaborEconomics.pdf>).

Pfeffer, J. and Cohen, Y. (1984). Determinants of Internal Labor Markets in Organizations // *Administrative Science Quarterly*. № 29. 550-572.

Royal, C. *Internal Labor Markets –the Current Debate and a Theoretical Framework*. University of New South Wales. (<http://wwwdocs.fce.unsw.edu.au/orgmanagement/WorkingPapers/WP134.pdf>).

Rubery, J. and Wilkinson, F. (1994). *Employer Strategy and the Labor Market*. Oxford University Press, Oxford.

Watcher, M.L. and Wright, R.D. (1990). *The Economics of Internal Labor Markets*. Working Paper. NY: Stanford University.

АДАПТИВНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

ЗОТОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Южный федеральный университет,
e-mail: tazotova@sfedu.ru

В эволюционной перспективе поведение акторов связано с адаптацией к существующим институциональным условиям, которые формируют пространство возможных действий, а также влияют на обучение и формирование поведенческих паттернов. В статье анализируется дихотомия институтов и причинных связей экономического поведения с использованием предпосылки адаптивной рациональности как наиболее подходящей для анализа поведения в условиях качественной институциональной динамики в контексте эволюционного подхода.

Ключевые слова: экономическое поведение; адаптивная рациональность; институциональные изменения; институциональные регуляторы; эволюционная экономическая теория; поведенческая экономика.

In an evolutionary perspective the actors behavior associated with adaptation to the existing institutional conditions that shape the space of possible actions and influence the formation and training of behavioral patterns. In the paper the dichotomy of institutions and economic behavior of causal relationships are examined with the premise of adaptive rationality as the most suitable for the analysis of behavior in terms of qualitative institutional dynamics in the context of the evolutionary approach.

Keywords: economic behavior; adaptive rationality; institutional changes; institutional controls; evolutionary economics; behavioral economics.

Коды классификатора JEL: B52, D03.

Институты, определение которых предполагает некоторую устойчивость, подвержены изменениям, преимущественно эволюционного характера. В отдельных случаях за короткий промежуток времени происходят скачкообразные, революционные институциональные сдвиги. Модели экономического поведения, как отражения его наиболее распространенных форм, являются результатом длительного воздействия институтов на восприятие индивидом экономической реальности, процесс принятия решений, когнитивные характеристики актора и т.д. В то же время, институты подвергаются изменениям в результате коллективных действий групп специальных интересов и отдельных акторов, следующих определенным психологическим и социальным поведенческим паттернам.

Тот факт, что институциональные правила формируются в результате действий акторов и одновременно ограничивают поведение людей, оказывают на него влияние, свидетельствует о двойственности природы институтов (North 1990, 3). Взаимовлияние институтов на поведение, с одной стороны, и поведе-

ния акторов на институты, с другой стороны – образуют дихотомию, которая не может быть однозначно разрешена путем отдельного изучения этих двух феноменов. Если мы принимаем концепцию адаптивной рациональности, тогда исследования институтов и экономического поведения должно вестись в рамках данной дихотомии.

Прежде всего, это означает, что объяснение процесса институциональных изменений может акцентироваться также на роли институтов как причинных факторов, которые, однако, в то же время служат объектом исследования. Иными словами, по отношению к осуществляемым индивидами актам выбора институциональные правила выступают одновременно экзогенными и эндогенными факторами: в процессе их разработки посредством сознательных действий людей они, будучи объектом выбора среди альтернатив, не ограничивают человеческую деятельность, но те институциональные правила, которые уже функционируют в определённом обществе, выполняют роль ограничителя поведения акторов (*Héritier 2007, 7*).

Дихотомия институтов и причинных связей экономического поведения заключается в том, что формирование и изменение институтов неотделимо от процесса трансформации поведенческих предпосылок как взаимоадаптации к эволюции экономического порядка и его институциональной организации. Поскольку единой теории институциональных изменений не существует (*Tang 2011*), здесь необходимо акцентировать специфику предлагаемого подхода к анализу институциональных изменений в контексте эволюции соответствующих теоретических разработок.

Д. Норт определял институциональные правила как правила поведения в обществе, или ограничения, создаваемые акторами, которые формируют, видоизменяют, а также ограничивают социальные взаимодействия (*North 1990a, 3*). Структура стимулов, типичных для конкретного общества, также определяется его институтами (*North 1996, 344*). В современных подходах к определению институтов правила и экономическое поведение объединяются в рамках дефиниций «институт» или институциональная структура (организация) (*Grief 2006*). Авнер Грейф приводит несколько модифицированное по сравнению с традиционным определением института Дугласа Норта новое определение, акцентирующее внимание на его интегративной природе: «Институт – это система правил, убеждений, норм, организаций, которые совместно порождают регулярность (социального) поведения» (*Грейф 2012, 36*). При этом А. Грейф подчёркивает, что составляющие данного определения (то есть правила поведения, или, собственно, институциональные правила, организации, нормы, а также убеждения и верования) объединяет общее ядро: в сущности институты – это поведенческие регуляторы взаимодействия акторов в конкретных *социальных* обстоятельствах, создаваемые акторами, и находящиеся за рамками выбора индивидуальных акторов (*Grief 2006*). Однако здесь необходимо уточнить, учитывая более поздние исследования, что организация, сама по себе институтом не явля-

ющаяся, может трансформироваться в институт благодаря превращению традиционных для данной фирмы практик в рутины (*Dopfer 1993, 153*).

Именно в таком качестве они выполняют направляющую и мотивирующую функцию в отношении человеческого поведения. С одной стороны, институты как источник информации генерируют вариативность поведенческих схем, а также координируют индивидуальный выбор. С другой стороны, стимулируют определённые модели поведения как посредством реализации имманентных систем поощрения и наказания, так и в процессе формирования убеждений. Таким образом, подход А. Грейфа концентрирует внимание на экзогенности компонентов института, которые создают множество возможностей для выбора при принятии тех или иных решений при осуществлении экономических трансакций в условиях естественного государства, но в случае экономического порядка открытого доступа компоненты института могут принимать эндогенный характер.

Иными словами, развивая традиционное определение Д. Норта, необходимо подчеркнуть, что институты не только ограничивают человеческое поведение, но в то же время и обуславливают его (*Hodgson 2006, 6–8*), делая определённый круг альтернатив возможным в рамках закона, традиции, поведенческой нормы или обычая, облегчая посредством этого социально-экономическое взаимодействие в результате снижения трансакционных издержек.

Общество нельзя рассматривать как простую сумму всех его членов, так же как и процессы, происходящие в обществе, не являются простой суммой действий всех членов данного общества, поскольку взаимодействие акторов опосредуется институциональной системой, в результате чего значимость приобретают не только количественные, но и качественные характеристики индивидуальных взаимодействий.

Однако ключевым при этом является тот факт, что функционирование институтов связано с коллективными действиями. По отношению к индивидуальным акторам институты являются экзогенно заданными, в том смысле, что они являются продуктом не отдельных индивидов, а коллективов. Именно коллективные действия в обществе определяют круг альтернатив, которые доступны актору при определении своих поведенческих интенций в условиях неопределённости. Определение доступных альтернатив поведения обычно рассматривается как исходная точка анализа ограниченной рациональности (*Forest and Mehier 2001*). Количество доступных альтернатив может зависеть от познавательных возможностей индивидов, привычек, существующих формальных ограничений – в общем, всего, что можно отнести к институциональному окружению.

Задача исследования экономического поведения осложняется тем, что институты постоянно подвержены изменениям. Если мы в данный момент времени определили возможные альтернативы и ограничения, то в следующий временной интервал все ранее определенные детерминанты поведения требуют если не пересмотра, то уточнения. Это не означает релятивизма при анализе эко-

номического поведения, однако подчеркивает факт исторической обусловленности и изменчивости институциональных детерминант экономической деятельности, что приобретает особую значимость, учитывая, что глубокое исследование процессов экономических и институциональных изменений фактически оказалось за пределами исследовательской программы неоклассической экономической теории (Dopfer 1993, 126).

Переход от концепции ограниченной рациональности к концепции адаптивной рациональности позволяет уйти в явном виде от проблемы сопоставления стоимости поведенческих альтернатив, а также стоимости самого их поиска. Проводимые исследования институтов должны концентрироваться на выявлении работающих паттернов, или, в терминологии Дж. Коммонса, действующих правил (*working rules*) (Коммонс 2012).

Значение выявления таких действующих правил определяется ролью, которая отводится индивиду в процессе теоретического моделирования социально-экономических феноменов, – если принять тот факт, что человек не является всегда совершенно рационально рассчитывающим свою линию поведения компьютером на основе автоматической исчерпывающей калькуляции издержек и выгод. Именно существование транзакционных издержек, опосредующих процессы, связанные с принятием решений и их реализацией помимо собственно экономических, явных издержек, актуализирует важность исследования влияния институтов на экономическую деятельность.

Действие институциональных регуляторов направлено на структурирование человеческой деятельности, но не обособленной и не изолированной, а проявляющейся в форме взаимодействий с другими членами общества – этот признак подчёркивает, в свою очередь, специфику формирования, функционирования и отмирания институтов, и также отсылает исследователя к их социальной природе.

Понятие общества объединяет определённую систему акторов, институциональную систему, а также физическую среду (Tang 2011). Соответственно, взаимозависимость данных компонентов интенсифицируется по мере роста степени их влияния друг на друга: человеческое поведение определяется окружающей средой, а также оказывает воздействие на окружающую среду. Дихотомия институтов и причинных связей экономического поведения проявляется, в частности, в том, что институты также представляют собой результат человеческого взаимодействия, являясь одновременно фактором, в определённой мере детерминирующим это взаимодействие в определённых условиях.

Иными словами, институты – это феномен, имеющий отношение к человеческому поведению в социуме: вне поведенческого контекста институты не имеют значения. При этом институты обеспечивают определённый уровень стабильности и предсказуемости конкретных типов взаимодействий акторов, определяющийся, в том числе, степенью эффективности соответствующих механизмов инфорсmenta.

Однако конкретные общественные институты регламентируют поведение людей в данном социуме в той мере, в какой эти люди подчиняются соответствующим институциональным правилам – осознанно или на уровне привычки. Так, институт представляет собой некий закрепившийся социальный порядок, регулирующий или обуславливающий определённый тип межличностных взаимодействий.

Реализация институционального поведения как социального порядка происходит по следующей схеме. В ходе межличностного взаимодействия акторов, как непосредственного, так и опосредованного, как персонифицированного, так и неперсонифицированного, происходит оценка результативности распространённых схем поведения на основе имеющейся информации посредством её интерпретации. Практическое следование выбранной схеме поведения влечёт за собой расширение диапазона следующих данной схеме индивидов. В дальнейшем в ходе институционализации определённых схем поведения они приобретают статус общепринятых регуляторов межличностных взаимодействий. Так проявляется влияние, оказываемое поведением акторов на формирование и изменение институтов.

В свою очередь, реализация институционализируемых схем поведения во всё расширяющихся масштабах является в этом смысле критерием эффективности данных поведенческих моделей, оцениваемым по готовности акторов следовать им. В случае демонстрируемой эффективности соответствующих схем поведения акторы, не вовлечённые в сферу действия данных институтов, явно или неявно начинают следовать этим схемам – так проявляются характеристики институтов как факторов, влияющих на человеческое поведение.

Поведение человека характеризуется такими свойствами, как каузальность и целеполагание: последняя характеристика означает целеустремлённость поведения, первая – наличие причинно-следственных связей в структуре мотивов. В то же время, и причины, и цели, с одной стороны, в той или иной степени формируются под влиянием комплекса внешних факторов, включающих поведение других людей, а также, с другой стороны, сами являются фактором, влияющим в той или иной мере на поведение других людей.

В результате, поведение человека как категория, включающая в себя взаимодействие индивидов между собой, а также окружающей материальной средой, может приобретать две формы – имитационного и инновационного поведения. Соответственно, социально-экономическое поведение акторов, закрепляющееся со временем в качестве институционализированных моделей, имеет своим источником имитационное и инновационное поведение членов общества, а также культурное наследие общества.

Однако всегда характеристики причинности и целеполагания подразумевают адаптивный момент: действуя на основе имеющейся в распоряжении ограниченной информации, реализуя потенциал ограниченных (то есть имеющихся) возможностей, используя имеющиеся в распоряжении ограниченные ресурсы,

акторы вынуждены формулировать свои цели исходя не только из личных желаний и предпочтений, но и в соответствии с институционально-организационной структурой общества, приспособлять средства достижения этих целей к реальным условиям, организовывать свою деятельность в соответствии с теми или иными факторами или требованиями окружающей среды, причём специфика адаптационных социально-экономических механизмов заключается в том, что люди, не располагая изначально «абсолютно рациональным» планом своей жизни, должны учитывать в своей деятельности также вероятность изменения планов других людей в каждый момент времени.

Для человека как экономического агента институты представляют собой систему соответствий между условиями, в которых ему предстоит организовывать свою экономическую деятельность, и целями, которые он перед собой ставит. Таким образом, в экономической сфере дихотомия институтов и причинных связей экономического поведения проявляется в том, что институты формируют стимулы для осуществления экономической деятельности, в то время как сама экономическая деятельность обуславливает корректировку существующих институтов в случае несоответствия институционализированных в текущий момент поведенческих паттернов как средств достижения цели самой этой цели.

При этом как имитационная, так и инновационная формы поведения акторов реализуются в институционализированных поведенческих паттернах как варианты адаптационной реакции индивидов. Необходимость принятия решения и выбора варианта поведения при фактической невозможности совершенно рационального расчёта предполагает, прежде всего, принятие в расчёт опыта других акторов, анализ альтернативных действий, релевантных для достижения сформулированных целей, что проявляется в форме имитационного поведения.

Однако для человека характерно не только использование опыта предшественников и копирование испытанных схем поведения, но и такая модификация накопленных сведений и опыта, результатом которой становится инновационное поведение. Инновации, будучи фактически продуктом переосмысления ряда факторов окружающей действительности, также представляют собой частный случай адаптационного поведения.

В результате, инновационное поведение акторов может служить фактором, имеющим отношение к восходящей причинной связи, а имитационное поведение – к нисходящей причинной связи, когда происходит заимствование существующего опыта, перенимаются установившиеся образцы и нормы поведения. Реалистичные модели человеческого поведения должны быть основаны на трактовке механизма адаптивности как имманентного человеческой природе свойства, поскольку в действительности в поведении акторов, как правило, имитационные и инновационные элементы поведения переплетены в той или иной степени.

Выбор из спектра доступных альтернативных вариантов поведения наде-

лёмным возможностью волевого выбора актором, таким образом, предполагает, в общем виде, с точки зрения теории адаптивной рациональности, два поведенческих аспекта: с одной стороны, актор должен принимать решения в существующей институциональной среде в рамках преобладающего дискурса, которые уже сами по себе отчасти содержат в себе предпосылки, оказывающие влияние на процесс выбора; с другой стороны, у актора также существует возможность выбирать не только между вариантами поведения в рамках одной институциональной структуры, но и, посредством реальных действий, выбирать между различными институтами.

ЛИТЕРАТУРА

Грейф А. (2012). Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли // *Экономическая социология*. Т. 13. № 2. Март.

Коммонс Дж. (2012). Правовые основания капитализма. М.: Изд-во ВШЭ.

Dopfer, K. (1993). The Phenomenon of Economic Change: Neoclassical vs. Schumpeterian Approaches // In L. Magnusson (Ed.), *Evolutionary and Neo-Schumpeterian Approaches to Economics*. Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publishers.

Forest, J. and Mehier, C.J.R. (2001). Commons and Herbert A. Simon on the Concept of Rationality // *Journal of Economic Issues*. Vol. 35. No. 2.

Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.

Héritier, A. (2007). *Explaining Institutional Change in Europe*. New York: Oxford University Press.

Hodgson, G.M. (2006). What Are Institutions? // *Journal of Economic Issues*. 40 (1).

North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, D.C. (1996). 'Epilogue: Economic Performance through Time', in L.J. Alston, T. Eggertsson, and D.C. North (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tang, S.A. (2011). *General Theory of Institutional Change*. New York; Taylor & Francis e-Library.

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В БИЗНЕС-СТРУКТУРАХ С УЧАСТИЕМ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (ПИИ)

ГОЛЕВА ГАЛИНА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и регионального менеджмента,
ИППК ЮФУ,
e-mail: golevag@mail.ru

Статья освещает проблему эффективного взаимодействия между иностранными и местными компаниями в принимающем регионе. Автор рассматривает способы взаимодействия иностранных и местных фирм, описывает мотивы и факторы прямых иностранных инвестиций, подчеркивает значение продуманной инвестиционной политики для роста региональной экономики.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; способы взаимодействия; принимающий регион; иностранная компания.

The paper is devoted to the problem of effective interaction between international and local firms in accepting region. The author investigates the ways foreign investors and local companies interact, describes motives and factors of foreign direct investments, underlines the importance of well thought-out investment policy for regional economy growth.

Keywords: foreign direct investments; the ways of interaction; accepting region; international company.

Коды классификатора JEL: E22, F21, P25.

Осуществление прямых иностранных инвестиций и, как правило, связанное с ним развитие международного производства предполагают установление связей с компаниями принимающего региона, вовлечение их в орбиту общего бизнеса, цепочку добавленной стоимости. Компании могут использовать различные формы сотрудничества с различными конфигурациями организационно-экономических отношений, степени их формализации. Несмотря на большой научный и практический интерес указанного направления исследований и наличие ряда связанных с ним публикаций, в том числе таких авторов, как Биргулиева Г.Ф., Зенченко С.В., Шеметкина М.А., Иваницкая И.И. (Биргулиева 2010; Зенченко и Шеметкина 2007; Иваницкая 2010), - оно нуждается в дальнейшей научной и методологической разработке.

Международная компания, прежде чем осуществлять прямые иностранные инвестиции в регион, развивает более «простые» формы международного экономического сотрудничества. Проникновение на местный региональный рынок и изучение местных условий начинаются с экспорта товаров и услуг без физического присутствия экспортера. Затем компания может принять решение об организации в регионе ограниченного присутствия, например, в форме представительства с постоянным или нерегулярным статусом или в форме зарубежного отделения без организации юридического лица.

© Г.А. Голева, 2012

На следующем этапе работы в принимающем регионе международная корпорация более активно развивает сотрудничество с местными компаниями либо на договорной основе, либо посредством создания совместных предприятий. Понятие «международное совместное предприятие» обозначает предприятие (фирму), которое находится в совместной собственности двух или более владельцев, то есть основано на смешанной собственности разных стран (*Градобитова 2010*). Совместное предприятие, равно как и предприятие, полностью принадлежащее иностранному инвестору, регистрируется на территории Российской Федерации в соответствии с национальным законодательством. Выбор организационно-правовой формы предприятия осуществляется в соответствии с тем, какие цели определяются при создании компании, в каком бизнесе она занята, числом учредителей, размером уставного капитала и проч. Впоследствии возможно открытие собственной дочерней компании, приобретение местных компаний и их включение во внутрифирменную структуру международной корпорации, развитие собственного производства за рубежом.

Отрицательные характеристики инвестиционного климата в России (несовершенство и нестабильность национального законодательства, высокий уровень преступности и коррупции, незащищенность прав инвесторов и прав интеллектуальной собственности) заставляют иностранных инвесторов проводить у нас осторожную инвестиционную политику. Так, например, компания «Данон» в середине 1990-х годов построила цех по производству йогуртов в Тольятти, и лишь после нескольких лет его успешной работы было принято решение о строительстве полноценного молочного завода в Московской области. Аналогичную стратегию в России проводила и «Кампина», приступившая к строительству полноценного завода по производству йогуртов лишь спустя полтора года после удачного старта линии по производству стерилизованного молока в г. Ступино (*Гатин 2005, 43*).

Однако условия принимающего региона могут быть таковы, что компании - иностранному инвестору более выгодно заниматься организацией собственного бизнеса, чем развивать совместную деятельность с местными экономическими субъектами. Это может быть обусловлено, в частности, неразвитостью рыночных институтов, слабостью местной институциональной среды, крупными масштабами коррупции и теневой экономики, непрозрачностью бизнеса, недостаточной устойчивостью и зрелостью нормативно-правовой базы. Иностранные компании не желают также делиться собственными прибылями, пользуясь «лазейками» в местном налоговом законодательстве, стремятся сохранить преимущество от владения уникальными технологиями, обладания преимуществами в «инновационной гонке».

Прямые иностранные инвестиции, поступающие в регион, чаще всего направляются в уже существующие региональные бизнес-интеграции, образованные на основе сочетания рыночных и квази-рыночных начал (кластеры, территориально-производственные комплексы нового типа – в отличие от суще-

ствовавших в советской плановой экономике, и проч.). Этот факт объясняется тем, что именно в таких квази-интегрированных бизнес-структурах концентрированно выражен экономический и инновационный потенциал региона, что при благоприятных условиях обеспечивает иностранному инвестору максимальный положительный эффект от капиталовложений.

Действуя в условиях принимающего региона, международная компания выстраивает систему взаимодействия не только в рамках собственной внутренней структуры, но и привлекает к сотрудничеству большое число местных субъектов: соучредители, инвесторы, лицензиаты, франчайзеры, подрядчики, аутсорсеры, клиенты, поставщики, высшие учебные заведения, научно-исследовательские организации, а также компании, осуществляющие инфраструктурное обеспечение бизнеса и действующие в сфере транспорта, логистики, страхования, инжиниринга, подбора кадров и проч.

В связи с этим управление в региональных системах международного производства, образованных на основе прямых иностранных инвестиций, осуществляется в разных формах: от связей на уровне собственности (или капитала), которые обеспечивают непосредственный управленческий надзор, до различных не опирающихся на капитал связей, в рамках которых формально независимые посредники - поставщики, производители и сбытовые предприятия - взаимодействуют друг с другом на основе различных форм взаимоотношений, таких, как франшизные соглашения, лицензирование, субподряды, контракты на маркетинг, общие технические стандарты или стабильные доверительные деловые взаимоотношения. Системы управления, строящиеся на участии в капитале, замыкают на себя механизмы контроля и позволяют более энергично защищать специфические для данной фирмы преимущества. В тех случаях, когда эти преимущества связаны с фирменными наименованиями и системами маркетинга, могут быть достаточными менее замкнутые формы контроля.

Иностранные инвесторы активно прибегают к различным формам бизнес-партнерства, в том числе и с представителями крупного бизнеса в регионах. Опыт деятельности международных компаний, особенно ТНК, свидетельствует, что такая - один из самых эффективных путей преодоления большинства препятствий в международной деятельности (*Киракосян*).

Расширяется практика выраженной склонности фирм, в том числе крупных ТНК, к более узкой специализации и передаче на подрядной основе все более широкого круга функций независимым фирмам в целях использования различий в издержках и логистике. Некоторые крупные корпорации вообще отказываются от производственных функций и оставляют их производителям-подрядчикам, фокусируя внимание на инновационной деятельности и маркетинге.

Основные поставщики и производители-подрядчики нередко сами являются крупными компаниями в принимающих регионах, имеют собственных субподрядчиков и поставщиков. Иностранные инвесторы создают также совместные инновационные механизмы с другими фирмами (конкурентами, поставщи-

ками или покупателями), научно-исследовательскими лабораториями, университетами. Таким образом, формирующаяся глобальная производственная система с точки зрения собственности становится все более открытой, но все жестче координируется ведущими игроками в каждой отдельно взятой системе международного производства, создавая возможности, а также проблемы.

На выбор международной компанией форм сотрудничества с компаниями региона, принимающего прямые иностранные инвестиции, оказывают влияние и факторы, которые относят к местным российским особенностям. Это географическая удаленность подразделений и филиалов друг от друга, что затрудняет контроль качества дистрибьюции, оптовых и розничных цен и приводит, например, к ситуации ценовой конкуренции между подразделениями одной и той же компании, отсутствию единства в проведении рекламной компании, реализации ценовых стратегий. Определенные трудности вызывает также состояние товаропроводящих сетей и транспортной инфраструктуры в РФ.

Зачастую иностранный инвестор, продвигая собственный бизнес в принимающем регионе и открывая собственные предприятия, выступает в качестве ядра сети, полюса роста, вокруг которого формируется сеть из поставщиков, подрядчиков, клиентов, компаний, чья сфера деятельности связана с рекламой, страхованием, транспортом, логистикой, подбором кадров и проч. Вовлеченными в сеть оказываются и местные органы власти (речь идет не только о проявлениях коррупции, лоббировании интересов иностранных инвесторов, но и о вполне легальных способах привлечения местного регионального руководства на сторону иностранных компаний - это, например, выполнение различного рода социальных проектов).

Различные формы сотрудничества, в том числе и напрямую не связанные с участием иностранного капитала, приобретают все большее значение и могут развиваться на различных стадиях производственного процесса: предпроизводственной - и включать в себя такие виды деятельности, как проектирование, строительство, входящую логистику, разработку технологий; производственной - которая охватывает собственно процесс производства и широкий набор бизнес-процессов организаций; коммерческой - то есть логистика, распределение, оказание услуг, продажи, маркетинг, послепродажное обслуживание.

Значимость способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале и сопровождающих приток прямых иностранных инвестиций в регион, неуклонно возрастает: в 2010 году объем продаж в рамках этих механизмов превысил 2 трлн. долл., главным образом в развивающихся странах. Из этой суммы на подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг приходилось 1,1-1,3 трлн. долл., на франшизинг - 330-350 млрд. долл., на лицензирование - 340-360 млрд. долл., а на управленческие контракты порядка 100 млрд. долларов. Подрядное сельскохозяйственное производство ТНК охватывает свыше 110 развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также широкий спектр сельскохозяйственных товаров; на него прихо-

дится значительная доля общего объема производства¹.

Таким образом, различные формы взаимодействия иностранных компаний и местных фирм региона строятся на основе концепции квази-интегрированных бизнес-структур с участием иностранного капитала в форме прямых иностранных инвестиций. Формируемая на основе сочетания различных указанных форм сотрудничества региональная квази-интегрированная бизнес-структура с участием иностранного капитала и по сути представляющая собой сеть концентрируется вокруг ядра, которое составляет наиболее сильная крупная компания, обладающая реальной и потенциальной экономической властью. В качестве такой компании выступает крупная международная корпорация (в частности, ТНК), либо крупная российская компания. Ввиду отсутствия в России к настоящему времени сильных национальных ТНК, способных формировать вокруг себя местные квази-интегрированные структуры с ориентацией на международную экспансию, в роли системообразующих центральных элементов таких структур сегодня выступают именно иностранные компании либо иностранные компании в сотрудничестве с российскими. Каждая из сторон способна внести собственный вклад в общее развитие интеграции.

В основе сетевого взаимодействия участников бизнес-интеграции лежит договорная основа, отсутствие четкой иерархии, жесткой централизации, что поддерживает высокий уровень конкуренции и позволяет достигать экономии на агломерации производственной деятельности в результате территориально-производственной кооперации в принимающем регионе посредством делегирования полномочий компаниям принимающего региона.

Задача современного регионального управления - переход на более высокий уровень взаимодействия с иностранными инвесторами, особенно в лице крупных международных компаний. Должно произойти смещение в сторону российских экономических субъектов по таким важным позициям, как реинвестирование прибыли, принадлежность бизнеса, контроль над бизнесом.

ЛИТЕРАТУРА

Биргулиева Г.Ф. (2010). Проблемы транснационализации бизнеса: от теории к практике // *Проблемы современной экономики*. № 3(27).

Гатин А.Р. (2005). Анализ проникновения международных компаний на российский рынок // *Внешнеэкономический бюллетень*. № 2.

Градобитова Г.Д. (2010). Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях. М.

Доклад о мировых инвестициях. ЮНКТАД, 2011 год. (<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>).

Зенченко С.В. и Шеметкина М.А. (2007). Инвестиционный потенциал региона // *Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика»*. № 6.

¹ См.: Доклад о мировых инвестициях. ЮНКТАД, 2011 год. (<http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>).

Иваницкая И.И. (2010). Инвестиции и инвестиционная политика // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. № 3.

Киракосян А.С. Влияние стратегии на выбор и эволюцию организационной структуры ТНК. (<http://www.investments.ru>).

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ

СОМКО МАРИЯ ЛЕОНИДОВНА,

*аспирант, преподаватель кафедры «Финансы и кредит на морском транспорте»,
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова,
г. Новороссийск,
e-mail: mbkl@mail.ru*

Стимулирование процессов кластеризации экономики является важным условием эффективной реализации конкурентного потенциала территорий, интенсификации механизмов государственно-частного партнерства, а также формирования и стимулирования инноваций. В статье рассматриваются проблемы и направления эффективной реализации государственной политики в сфере кластеризации экономики страны и её регионов.

Ключевые слова: государственная политика; кластеризация; кластер; регион.

Stimulation of processes of economic clustering is an important condition to effective realization of the competitive territorial capacity, intensifications of mechanisms of state-private partnership, and also formation and stimulation of innovations. The problems and effective realization ways of a state policy in the cluster sphere are considered in the paper.

Keywords: state policy; clustering; cluster; region.

Коды классификатора JEL: B52, R11, R12.

Активизация процессов глобализации и тенденция инновационного развития мировой экономики привели к необходимости одновременного решения задач по модернизации базовых отраслей экономики России и продвижению их к более высокому научно-технологическому уровню развития. Сложившиеся институциональные факторы развития инновационной среды в России обусловили интерес к изучению потенциала кластерных форм организации взаимодействия и сотрудничества предприятий и комплексов совместно с представителями государственной власти, научными центрами, образовательными, кредитными и другими учреждениями.

Целью статьи является выявление и оценка роли государства в процессе кластеризации экономики на различных уровнях управления, рассмотрение проблем и направлений реализации кластерной и инновационной политики государства.

В контексте данной статьи автором предлагается рассматривать кластер как экономическую форму интеграции предприятий и организаций индустриального и постиндустриального (инновационного) типа (Громыко 2007), а также как связующую вертикаль между проектами инновационного развития федераль-

© М.Л. Сомко, 2012

ного и регионального значения. Поэтому предлагается проанализировать комплекс проблем, связанных с реализацией государственной политики в области кластеризации экономики в двух аспектах:

1. *С точки зрения объекта управления в процессе кластеризации.*

К примеру, в период индустриального типа развития экономики, объектами управления, на которые фокусировалась государственная политика, обычно выступали ведущие (структурообразующие) предприятия, деятельность которых должна была преобразить как региональную экономику, так и национальное хозяйство в целом. В качестве ключевых отраслей, предприятия которых в преимуществе получали поддержку, обычно выступали оборонная промышленность и машиностроение.

Однако после перехода стран к новому технологическому (постиндустриальному) укладу оказалось, что в основе экономического роста страны лежат не крупнейшие структурообразующие предприятия по отдельности, а комплексы взаимосвязанных предприятий и организаций отрасли, сконцентрированные на региональном уровне – так называемые «кластеры» (Портер 1993).

При этом, государственная политика, ориентированная на стимулирование процессов кластеризации имеет наиболее широкий инструментарий нежели традиционный набор инструментов промышленной политики. Кластерная политика включает поддержку не только производственной деятельности, но и сферы услуг, научно-образовательного комплекса, уникальных компетенций и традиций местного сообщества. Тогда как промышленная политика использует в основном инструменты таможенной политики, технического регулирования, государственной инвестиционной политики, кластерная политика связана с использованием косвенных инструментов поддержки, главным образом, направленных на развитие сотрудничества, инновационного потенциала участников кластеров.

Поэтому в настоящее время методы государственной помощи и государственной поддержки отдельным предприятиям уступают место общим мерам по развитию совокупной кластерной инфраструктуры.

2. *С точки зрения субъекта управления процессом кластеризации.*

Речь идет о том, что в России процессы кластеризации, в большинстве случаев, хаотично протекают на региональном уровне, так как на федеральном уровне отсутствует их последовательная и нормативно-подкрепленная координация, а масштабы и характер деятельности региональных властей крайне ограничены в решении задач по реструктуризации и модернизации экономики страны в целом.

Как правило, деятельность региональных органов государственного управления направлена на формирование и создание кластеров на своей конкретной территории. И, несмотря на то, что процесс кластеризации региональной экономики может быть поддержан целевыми программами, нормативно-правовыми актами, а также методами прямой и косвенной экономической поддержки на фе-

деральном уровне, на практике он является индивидуальным и зависящим, прежде всего, от самих хозяйствующих субъектов.

Отметим, что и возможности формирования специального правового регулирования в сфере реализации кластерной политики в целом ограничены, особенно на федеральном уровне.

К примеру, в мировой практике кластеры, в большинстве случаев, создаются и определяются самостоятельно исходя из исторического опыта развития экономики той или иной страны, а государственная поддержка процесса кластеризации ориентирована, прежде всего, на развитие существующих кластеров, а не на формирование новых. Поэтому вопросы использования тех или иных мер государственной поддержки и правового регулирования должны решаться на местах по сути для каждого кластера в отдельности.

Важно отметить, что органы и представители государственной власти всех уровней (федерального, регионального, муниципального) обладают возможностью привлечения внимания общества, предпринимательских сообществ, а также руководства производственных комплексов к потенциальным возможностям и проблемам развития той или иной отрасли, обладая при этом инициативой по поддержанию перспективных направлений развития экономики и её институциональной инфраструктуры.

Кроме того, в компетенции органов государственного управления находятся такие мероприятия, активизирующие процесс кластеризации, как устранение барьеров на пути сотрудничества представителей власти, бизнеса и науки, путем разработки соответствующих нормативно-правовых актов и регламентов, предоставление консультационных услуг в области кластеризации, а также распространение передового опыта формирования и функционирования кластерных промышленно-инновационных систем. При этом непосредственно самим предприятиям и организациям отрасли необходимо брать на себя ответственность за реализацию тех процессов, которые вытекают из этих мероприятий.

Первоочередной задачей в сфере формирования и развития в России кластеров национального и регионального значения представляется формирование специализированной теоретической, методологической и нормативно-правовой основы. В частности, речь идет об определении единых подходов к пониманию территориального кластера, типологии кластеров, единого понятийного аппарата кластерной политики, а также разработке инструментария кластерной политики и механизмов координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

Одним из эффективных механизмов стимулирования процесса кластеризации является возможность федеральных властей субсидировать регионы в целях эффективной реализации кластерной политики. Однако, при использовании кластерного подхода снижение издержек осуществляется не только за счет раз-

личных форм субсидирования, но и с помощью организации эффективной работы всех участников кластера, за счет внедрения современных методов организации производства, внедрения высокотехнологического оборудования в процессы производства, оказания финансовой и консультационной поддержки среднего и малого бизнеса.

Предлагается выделить следующие направления государственной политики, которые призваны активизировать процессы кластеризации экономики¹:

- поддержки развития малого и среднего предпринимательства;
- инновационной и технологической политики;
- образовательной политики;
- политики привлечения инвестиций;
- политики развития экспорта;
- развития транспортной и энергетической инфраструктуры;
- развития отраслей экономики.

Вышеприведенные направления государственной политики в сфере кластеризации обуславливают ряд конкретных мероприятий в сфере повышения эффективности государственного администрирования кластеризации экономики региона:

- совершенствование системы государственного и корпоративного управления в отраслях экономики и социальной сферы в регионах;
- расширение практики использования и повышение эффективности программно-целевого управления развитием отраслей экономики и социальной сферы;
- повышение эффективности использования общественных финансов за счет реализации принципов бюджетирования, ориентированного на результат;
- внедрение новых механизмов административного регулирования и управления, взаимоотношений с органами местного самоуправления;
- создание институтов регионального и муниципального развития, основными функциями которых должны стать осуществление мониторинга и анализа экономического развития;
- создание особых экономических зон, способствующих кластеризации экономики;
- совершенствование нормативно-правовой базы;
- установление доверия между бизнесом и властью с помощью механизмов государственно-частного партнерства на региональном и местном уровнях, в том числе при реализации инфраструктурных проектов, при создании и развитии особых экономических зон и технико-внедренческих парков.

При этом в целях активизации процессов сотрудничества между предприятиями, научными и образовательными организациями, целесообразно разрабатывать и развивать механизмы поддержки кооперационных проектов, с вовле-

¹ Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (письмо Министерство экономического развития РФ от 26.12.2008 г. №20615-АК/Д19).

чением в их реализацию предприятий и организаций для решения следующих задач:

1) повышение качества управления на предприятиях (предоставление консультационных услуг участникам кластера в области менеджмента; внедрение новых методов и механизмов управления на предприятиях кластера и их распространение; содействие развитию механизмов субконтрактации; организация ознакомительных поездок на предприятия соответствующей отрасли).

2) содействие выходу предприятий на внешние рынки и реализация коллективных маркетинговых проектов (субсидирование маркетинговых затрат субъектов малого предпринимательства, связанных с выходом на внешние рынки; субсидирование затрат по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия товаров (работ, услуг) требованиям законодательства при экспорте).

3) стимулирование инноваций, развитие кооперации внутри кластера в области НИОКР и развитие механизмов коммерциализации технологий (проведение совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предприятиями кластера, институтами и университетами, разработка программ долгосрочных партнерских исследований, предоставление консультационной помощи при создании новых инновационных предприятий, содействие в привлечении финансирования, в том числе со стороны индивидуальных инвесторов и венчурных фондов).

ЛИТЕРАТУРА

Громько Ю.В. (2007). Что такое кластеры и как их создавать // Альманах «Восток». № 1(42). (http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm).

Портер М. (1993). Международная конкуренция. М.: Международные отношения.

Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (письмо Министерство экономического развития РФ от 26.12.2008 г. №20615-АК/Д19).

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРАКТА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

СУРЦЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории,
ФГБОУ ВПО Кемеровский государственный университет,
e-mail: ansokol@mail.ru

Автор статьи рассматривает процесс формирования в стране горизонтального социального контракта под углом контрактной специфики существующего в России государства. Анализ тенденции формирования нового социального контракта показал, что государство сохранило свои позиции автократора, строящего отношения с другими субъектами на принципах вертикального социального контракта. Однако возникающие на региональном уровне практики контрактного взаимодействия власти, бизнеса и населения делают возможным формирование в перспективе неклассического варианта горизонтального социального контракта с государством «помогающей руки».

Ключевые слова: контрактное государство; горизонтальный социальный контракт.

The author examines process of horizontal social contract formation in context of contract specificity of the Russian state. Analysis of tendencies of new social contract formation shows that the state has preserved its positions of autocrat that establish relationship with the other subjects on principles of vertical social contract. However, at the regional level practices of contract interaction between the government, business and public began to emerge, that let author state contract state of “helping hand” is forming in the country.

Keywords: contract state; horizontal social contract.

Коды классификатора JEL: B52, D86, L14.

Провозглашенный в конце XX века в России переход к рыночной экономике объективно потребовал пересмотра функций государства, выстраивания отношений контрактного типа с другими экономическими субъектами и соответствующей правовой системы. Рыночная экономика требует формирования контрактного государства. В этом смысле становление рыночной экономики и социального контракта горизонтального типа являются едиными процессами.

Целью настоящей работы стало выявление основных тенденций развития контрактного взаимодействия власти, бизнеса и населения на региональном уровне, что поможет в дальнейшем сделать на этой основе ряд рекомендаций по их совершенствованию с целью формирования эффективной модели регионального социального контракта.

Наш подход к социальному контракту базируется на подходе Д. Норта – в его рамках, в отличие от подхода Дж. Бьюкенена, государство является не толь-

¹ Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 11-12-42002а/Т «Экономическая оценка социального капитала, сложившегося во взаимодействиях власти и бизнеса (на примере Кемеровской области)».

ко результатом сформированного социального контракта, но и одной из сторон (актором) данного процесса. Такая позиция позволяет объективно рассмотреть процесс формирования реального социального контракта, как результат торгов между правителем (правлящей группой) и влиятельными группами интересов, которых Д. Норт назвал избирателями. Исходя из этого, характер социального контракта находится в прямой зависимости от характера самого государства.

Под *социальным контрактом* понимается групповое имплицитное соглашение о распределении прав и обязанностей между государством и населением. Государству дается право на использование силы в форме налогообложения, установления законопорядка и поддержание его, а населению дается право на контроль за деятельностью государства и участие в решении важных экономических и политических вопросов в стране путем создания организаций, отстаивающих их интересы на торгах политического рынка. При этом данное соглашение может закреплять вертикальную или горизонтальную контрактацию в обществе.

Идея государства как гаранта «общественного договора» или социального контракта восходит к Т. Гоббсу и Дж. Локку. Тогда же были сформированы два основных подхода к теории социального контракта, которые условно можно обозначить как подход Т. Гоббса и подход Дж. Локка. Для первого из подходов характерно представление о вертикальной социальной контрактации, второму соответствует горизонтальный социальный контракт. Согласно Т. Гоббсу (Гоббс 1991) люди по природе своей равны в праве на сохранение своей жизни и на свободу. Социальное взаимодействие между ними рассматривается как взаимодействие однородных, но разнонаправленных атомов. Одновременные действия множества таких человеческих «атомов» характеризуются Т. Гоббсом как «война всех против всех». В дальнейшем на эту конструкцию естественного социального состояния накладываются психологические ссылки на страсть людей к соперничеству, славе, недоверие друг к другу и т.д. Поскольку состояние «войны всех против всех» оказывается небезопасным и неустойчивым, человеческий разум стремится каким-то образом упорядочить его, добиваться мира и следовать ему. И это также является «естественным законом» в противовес естественному праву каждого на свободу. Но при установлении согласия между людьми каждый человек должен отказаться от части своей свободы по отношению к другим людям, так же, как и они отказываются по отношению к нему. Возникает общественный договор, который поддерживается страхом перед силой, превосходящей индивидуальные или групповые силы. Эту силу олицетворяет государство (Левиафан) – гарант всех договоров и мирного существования, с мощью которого ничто не может сравниться. Ему люди отдают право карать, наказывать во имя мира и общей защиты. Таким образом, для *вертикального социального контракта* свойственно наличие изначально неравноправных участников договора, государство в таком контракте стоит над другими организациями и индивидами. Власть государства над населением, подданными практиче-

ски полная. Единственное право, которым они обладают - это право бороться за свою жизнь. При таком типе социальной контракта спецификация прав собственности будет осуществляться непосредственно государством, которое будет насаждать их сверху. Следовательно, такие права собственности будут затрагивать лишь те сферы деятельности, которые, по мнению государства, требуют спецификации прав, не ограничивая его монополии на насилие, а значит, лишь в определенных границах будут удовлетворять интересы населения.

Подход Дж. Локка отличается от подхода Т. Гоббса тем, что при *горизонтальном социальном контракте* все его участники равны и государство является специально созданной структурой для представления и защиты интересов всего населения. Государство по Дж. Локку «обязано править согласно установленным постоянным законам, провозглашенным народом и известным народу, а не путем импровизированных указов» (Локк 1988, 336). Кроме того, население имеет право лишить правителя его власти и заменить его другим в том случае, если правитель не выполняет своих обязанностей, связанных с производством общественных благ.

Таким образом, целевая функция государства в условиях вертикального социального контракта свободна от контроля со стороны населения. При горизонтальном социальном контракте содержание целевой функции государства меняется: в ней преобладающей становится «агентская» составляющая, поскольку контракт содержит механизмы общественного контроля за деятельностью «правителя» (правлящей группы).

Теоретической новизной предложенного подхода является выделение двух вариантов горизонтального социального контракта: классического и неклассического, которые отличаются характером взаимодействия государства с другими субъектами и спецификой функций государства в системе отношений социального контракта (Левин 2008, 19-44). Такое выделение базируется на предложенном нами комплексном критерии, характеризующем превращение государства в контрактное, т.е. встроенное в систему горизонтальных взаимосвязей. «Формальный» компонент данного критерия базируется на оценке состояния политического рынка, характер которого должен быть конкурентным и консенсусным. Оценка конкурентности и консенсусности строится на анализе как формальных, так и неформальных институтов. Демократические институты должны базироваться на неформальных институтах, в лице норм морали и обычного права, обеспечивающих преобладание идеологии «гражданского согласия». В качестве «экономического» компонента комплексного критерия государства с преобладанием контрактных начал предложен характер распределения «остаточного дохода» от деятельности государства, характеризующийся наличием широкого круга его получателей.

Классический вариант горизонтального социального контракта ближе к идеальной модели Дж. Локка, в этой модели распределение остаточного дохода среди широких слоев населения обеспечивается механизмами конкурентно-

го политического рынка. Государство в такой модели выполняет определенный набор функций в качестве государства «невидимой руки». *Неклассический вариант горизонтального социального контракта* характеризуется ориентацией государства на интересы широких слоев экономических субъектов, а распределение остаточного дохода среди широких слоев населения достигается преимущественно механизмами имплицитного социального контракта между правящей группой и населением при ограниченной роли формальных механизмов политического рынка. Государство в данной модели выступает в роли государства «помогающей руки».

В этой связи возникает вопрос о типе социального контракта присущего современной России. Возникшее в процессе распада Советского Союза российское государство, как отмечает широкий круг исследователей, сохранило традиционно авторитарный характер. Реально оно контролировалось достаточно узкой по составу «правлящей группой», преемницей высшей советской номенклатуры. «*Правящая группа*» - это группа лиц, обладающая высшей государственной властью, берущая на себя функции формулирования общественных интересов и определения на этой основе целевой функции государства (в рамках научной литературы представлен близкий по содержанию термин «суперэлита» (Яковлев 2007)). «Правящая группа» позиционировала себя в качестве силы, призванной осуществить либеральные реформы и вернуть страну в сообщество «цивилизованных» стран.

По сути, в России была предпринята попытка «неконтрактного» насаждения рыночной контрактной экономики с формированием «малого» государства в модели «невидимой руки». Однако, в результате реализации такой модели, в России за годы рыночных реформ при формальной ориентации на формирование социального контракта горизонтального типа произошла только модификация отношений вертикального социального контракта между государством с одной стороны и бизнесом и населением – с другой. Российская политическая традиция всегда отличалась высоким уровнем концентрации власти, которая в разные исторические эпохи всегда находила новые формы организации (Игошин 2003). Вместо заявленного контрактного разделения экономических и социальных функций государства, бизнеса и населения произошло сращивание олигархических групп с государственным аппаратом. В результате возникли устойчивые барьеры во взаимоотношениях между властными структурами, с одной стороны, и широкими слоями населения и бизнеса - с другой. Это, в свою очередь, приводит к превращению общества в сообщество локальных групп, делящих страну на «своих» и «чужих».

Основные экономические, политические и социальные взаимоотношения в стране стали осуществляться через систему политико-административного рынка, где господствуют неформальные нормы, носящие локальный и персонифицированный характер. Субъектами возникшего «гибридного» по форме и содержанию политико-бюрократического рынка выступают: государство (в лице

«правлящей группы»), крупный бизнес, федеральная и региональная бюрократия, что определяет преобладание в России на общенациональном уровне вертикального социального контракта (Соколова 2004, 508–513).

В то же время развитие контрактных практик взаимодействия власти, бизнеса и населения на региональном уровне свидетельствуют о наличии элементов горизонтального социального контракта неклассического типа, в рамках которого меняются функции государства. Оно выступает не как государство «невидимой руки», а как государство «помогающей руки» (Shleifer 1999; Frye 1997), характеризуясь тем, что региональные органы власти, опираясь на население, выстраивают контрактные взаимосвязи с бизнесом, особенно с крупным. К подобным практикам относятся заключаемые соглашения о социально-экономическом сотрудничестве и сформированная система софинансирования производства общественных благ властью и бизнесом на региональном уровне.

Ограниченность легальных источников финансирования деятельности региональных и местных властей привела к формированию ими практик софинансирования своих функций за счет средств предпринимателей региона, базирующихся на неформальных правилах. В результате ряд исследователей (В. Тамбовцев, М.В. Курбатова, С.Н. Левин и др.), наряду с «белой зоной» отношений между властью и бизнесом в рамках закона и «черной зоной», связанной с преступным взаимодействием бизнеса и отдельных чиновников, выделяют достаточно широкую «серую зону» взаимодействия властных структур и предпринимателей.

Согласно В. Тамбовцеву, средства, собранные с представителей бизнеса в рамках «серой зоны», используются в трех основных направлениях путем создания неких фондов:

- 1) фонды развития региона;
- 2) фонды поддержки жилищного строительства;
- 3) фонды поддержки правоохранительной деятельности (Тамбовцев 2003, 97-100).

По подсчетам исследователей, ежегодное участие бизнеса в софинансировании территорий составляет 110 млрд. руб. (около 3 % расходов консолидированных бюджетов субъектов федерации). В 2006 году, по оценкам департамента экономического развития администрации Кемеровской области, в соответствии с подписанными соглашениями ведущие предприятия, компании и холдинги направили в социальную сферу около 4,8 млрд. руб. (Логина 2006, 24-27). Такие цифры свидетельствуют о достаточно обширной «серой зоне», а расширение взаимодействия в рамках этой зоны можно расценивать как элемент контрактного государства «помогающей руки», так как средства, неформально собираемые региональными и местными властями, направляются на производство ряда общественных благ, что расширяет круг получателей «остаточного дохода государства». Однако расходование этих средств носит непрозрачный характер и неподконтрольно населению. Такая ситуация порождает условия для их неэффек-

тивного использования. Зачастую эти деньги расходуются на престижные проекты, а не на финансирование социальных мероприятий, касающихся большинства населения региона.

Общей тенденцией последнего времени является постепенная формализация и деперсонификация неформальных практик взаимоотношений власти и бизнеса. Тем самым неформальные требования, предъявляемые к бизнесу (относящиеся к «серой зоне» отношений), постепенно легализуются, обретают вид формальных норм, а принятие их большинством бизнес-сообщества приводит к легитимизации данных взаимоотношений.

Таким образом, поставленные в стране цели реформ достигнуты не были. В тоже время возникающие на региональном уровне контрактные взаимосвязи между властью, бизнесом и населением дают основания говорить о формировании неклассического вертикального социального контракта, который характеризуется разрывом между формальным и экономическим критерием и взятием на себя функций государства «помогающей руки». В рамках такой модели, государство берет на себя функции субъекта, формирующего других субъектов горизонтального социального контракта.

ЛИТЕРАТУРА

- Гоббс Т. (1991). Левиафан // Гоббс Т. Сочинения. В 2-х т. Т. 2. М.: Мысль. 133.
- Игошин И.Н. (2003). Институциональные искажения в российском обществе. М. 151.
- Левин С.Н. (2008). Государство с преобладанием контрактных начал: методология анализа и проблемы его формирования в России / С.Н. Левин, А.А. Соколова (Сурцева) // *Управление мегаполисом*. № 2. 19-44.
- Логинова Е. (2006). Союз по расчету // *Деловой Кузбасс*. № 5. 24-27.
- Локк Дж. (1988). Два трактата о правлении // Локк Дж. Сочинения. В 3-х т. Т. 3. М.: Мысль. 336.
- Соколова А.А. (2004). Политический рынок России / А.А. Соколова (Сурцева) // *Социально-экономические преобразования в России: сб. трудов*. Кемерово. 508–513.
- Тамбовцев В.Л. (2003). Неформальные воздействия государства на бизнес // *Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива*. М.: Фонд Либеральная миссия. 97-100.
- Яковлев А.А. (2007). *Агенты модернизации*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. 426.
- Frye, T. (1997). The Invisible Hand and the Grabbing Hand / Frye, T., Shleifer, A. // *American Economic Review*. May. (<http://papers.nber.org/papers/W5856.pdf>). 15.03.2009.
- Shleifer, A. (1999). The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures. / Shleifer, A., Vishny, R. Harvard University Press. (<http://ez2www.com/go.php3?site=book&go=0674358872>). 22.05.2006.

МЕХАНИЗМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОСРЕДНИКОВ ПРИ ДИСТРИБУЦИИ УСЛУГ

КОТЛЯРОВ ИВАН ДМИТРИЕВИЧ,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента,
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики
(Санкт-Петербург),
e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

В данной статье выполнен анализ возможности использования посредников при дистрибуции услуг. Проведено разграничение между продажей услуги и продажей права на получение услуги. Выявлены четыре типа сервисных посредников: посредник-вендор, посредник-интегратор, авторизованный посредник и транзакционный посредник. Показано, что сущность деятельности сервисного посредника состоит в организации доступа клиента к ресурсам провайдера услуги.

Ключевые слова: услуга; сервисный продукт; канал распределения; посредник.

The paper contains an analysis of possibility to use intermediaries for services distribution. Difference between sale of service and sale of a right to get a service is described. Four types of service intermediaries are analyzed: vendors, integrators, authorized resellers and transaction intermediaries. The author demonstrates that the basic function of a service reseller is to organize access to service provider's resources for the customer.

Keywords: service; service product; channel of distribution; intermediary.

Коды классификатора JEL: J52, L80, L84.

Проблема организации и функционирования каналов сбыта услуг представляет большой научный интерес и, несмотря на ряд посвященных ей публикаций, пока общепринятого решения не получила.

С одной стороны, специалисты полагают, что многоуровневые каналы сбыта (использующие одного или нескольких посредников) в случае услуг существовать не могут, так как оказание услуги предполагает прямое взаимодействие исполнителя и клиента, а сама услуга потребляется в момент ее предоставления, не может быть сохранена, и при оказании услуги не происходит перемены собственника (Новаторов 2004). Иными словами, свойства услуги препятствуют ее перепродаже – а именно на перепродаже основывается наличие многозвенных каналов распределения при торговле осязаемыми товарами. Это означает, что услуга может продаваться только напрямую от провайдера к потребителю (Новаторов 2004; Dayan et al. 1990, 416).

С другой стороны, существует множество работ, в которых утверждается, что использование посредников при торговле услугами вполне правомерно (см., например (Ланкар и Олье 1993, 359-376; Дойль 2003, 444; Сенов 2004; Лавлок 2005, 510-512; Восколович 2007, 108-112; Митрахович 2008; Разорвин и Усо-

ва 2009)).

В данной статье мы выполним анализ функционирования каналов сбыта услуг и на его основе попытаемся показать, что в торговле услугами действительно могут присутствовать посредники, однако их роль и механизм деятельности принципиально отличаются от роли посредников при торговле осязаемым товаром (функционирования «товарных» каналов распределения посвящено много работ, укажем прежде всего (Войткевич 2009)). Для их разграничения будем называть посредников по торговле материальными благами торговыми посредниками, а посредников, привлекаемых для дистрибуции услуг, – сервисными посредниками. Сразу оговоримся, что из двух основных значений термина «посредник» (лицо, выкупающее у поставщика товар и перепродающее его своему клиенту с наценкой, и лицо, организующее прямую сделку между продавцом и покупателем за комиссионное вознаграждение) мы будем использовать только первое, поскольку именно по вопросу возможности существования такого типа посредников в секторе услуг у специалистов существуют разногласия (очевидно, что посредники второго типа в секторе услуг, как и в любой иной отрасли экономики, существуют – достаточно указать на агентства недвижимости, помогающие подобрать жилье в аренду).

УСЛУГА ИЛИ ПРАВО НА ЕЕ ПОЛУЧЕНИЕ?

Прежде всего, следует указать, что термином «услуга» в существующих работах по каналам дистрибуции услуг обозначаются два различных понятия:

- собственно услуга, т. е. выполнение оператором каких-либо действий для создания ценности для клиента, или, шире, предоставление клиенту возможности временно использовать ресурсы оператора в своих интересах (Разорвин и Усова 2009);

- право на получение услуги, т. е. сертификат или контракт, в соответствии с которым оператор обязуется оказать держателю данного контракта оговоренную в нем услугу (Митрахович 2008).

Очевидно, что продажа права на получение услуги не является оказанием соответствующей услуги (простой пример – покупка билета на концерт не равнозначна посещению этого концерта). Для продажи контрактов использование посредников вполне допустимо – и фактически именно эта ситуация имеет место в виду, когда говорится о возможности построения многоуровневых каналов распределения в сфере торговли услугами (Митрахович 2008). На самом же деле здесь происходит подмена понятий – контракт продается оператором клиенту через цепочку посредников (которых можно назвать посредниками-вендорами), однако услуга предоставляется оператором клиенту напрямую. Иными словами, можно говорить о двух каналах распределения, выполняющих разные функции: многоуровневый канал продажи и оплаты (права на получение услуги) и прямой канал поставки услуги. Разумеется, оператор может и сам продавать контракты на право получения услуги (например, страховой полис может быть

приобретен непосредственно у страховой компании), и в этом случае присутствует только один канал распределения.

Сказанное выше, казалось бы, позволяет сделать вывод, что наличие двух мнений о возможности существования многоуровневых каналов сбыта в секторе услуг объясняется наличием двух подходов к пониманию термина «услуга», а истина, как это часто бывает, находится посередине. Тем не менее, интересно попытаться ответить на вопрос, возможна ли в принципе продажа услуги (именно услуги, а не права на ее получение) через посредника, т. е. через внешнего по отношению к производителю и конечному потребителю услуги участника экономической деятельности.

Ниже мы покажем, что на этот вопрос следует дать положительный ответ, однако механизм посредничества в торговле услугами принципиально отличается от посредничества при торговле товарами.

ПОСРЕДНИКИ-ИНТЕГРАТОРЫ

В сервисном продукте, предоставляемом оператором клиенту, в ряде случаев можно выделить основную и дополнительную услугу. Под основной услугой понимается та услуга, ради которой клиент обращается к провайдеру, тогда как дополнительные услуги делают потребление основной услуги более комфортабельным для заказчика и придают ей дополнительную ценность. По мнению отдельных авторов, дополнительные услуги нередко оказываются через посредников (Лавлок 2005, 510; Разорвин и Усова 2009). На первый взгляд, это опровергает сформулированный нами вывод и заставляет предположить, что в общем случае речь может идти уже о трех каналах распределения, задействованных при сбыте сервисного продукта: канал поставки основной услуги (прямой), канал поставки дополнительной услуги (допускающий существование посредников) и канал продажи права на получение сервисного продукта (который также может быть многоуровневым). Проанализируем подробнее этот подход.

В качестве примера такого посредничества приведена транспортная компания, которая может предлагать услугу автоэкспедирования (доставки груза «от двери до двери») как самостоятельно, используя собственный автопарк и экспедитора для приемки груза по местонахождению отправителя и сдачи его по местонахождению получателя, так и через посредника (стороннюю организацию со своим автопарком) (Разорвин и Усова 2009). В последнем случае транспортная компания берет на себя лишь магистральную международную или междугороднюю перевозку, а доставка груза от отправителя до перевозчика в месте отправления и от перевозчика до получателя в месте назначения осуществляется данным посредником. Иными словами, сервисный продукт «перевозка от двери до двери» разбивается на основную услугу (магистральная перевозка), и дополнительную (которую можно назвать внутригородской перевозкой), для оказания которой может привлекаться посредник.

По нашему мнению, трактовка сотрудничества магистральной и внутриго-

родской транспортных компаний (МТК и ВГТК соответственно) как использования ВГТК в качестве посредника по оказанию дополнительных услуг в интересах МТК методологически некорректна. Сущность деятельности посредника, как было сказано выше, состоит в том, что он перепродает чужой продукт. Однако ВГТК не перепродает заказчику дополнительные услуги, оказываемые МТК – поскольку МТК привлекает эту фирму именно потому, что сама оказывать эти услуги не в состоянии. Таким образом, речь идет не о продаже дополнительных услуг через посредника, как утверждают авторы работы (*Разорвин и Усова 2009*), а о привлечении внешнего оператора для оказания дополнительных услуг, и называть его посредником неверно.

Далее, наличие посредника предполагает, что заказчик и производитель напрямую не взаимодействуют. Но, как правило, грузоотправитель заключает договор на перевозку «от двери до двери» с МТК, и именно она будет выступать для него провайдером соответствующего сервисного продукта (ВГТК же, скорее всего, будет действовать от имени МТК при получении и сдаче груза). Иными словами, обслуживание заказчика осуществляется МТК – хотя и с привлечением ресурсов ВГТК. Отметим в этой связи, что, хотя ВГТК и непосредственно работает с заказчиком, и сама совершает действия по приему и оформлению его груза, однако поставщиком сервисного продукта «перевозка от двери до двери» для заказчика не является.

Таким образом, в рассмотренном примере ВГТК не выступает в качестве посредника по сбыту услуг. Значит ли это, что в данном примере посредники вообще отсутствуют? Как ни парадоксально – нет, посредник есть, однако им является магистральная транспортная компания, а не ВГТК.

МТК сформировала сервисный продукт «перевозка от двери до двери», часть действий в рамках которого выполняются ею самостоятельно, а часть передана внешним операторам. Она заключила договор о продаже этого продукта заказчику, после чего, в соответствии с ранее заключенным ею контрактом с этими операторами, часть необходимых для выполнения этого заказа работ будет передана данным операторам. Итак, МТК является единственным юридическим партнером заказчика по предоставлению сервисного продукта (т. е. именно она обслуживает заказчика), при этом часть услуг она приобретает (в интересах своего клиента) у других организаций. Это означает, что МТК является посредником по продаже конечному заказчику тех услуг внешних операторов, которые были ею включены в сервисный продукт (или, что равнозначно, внешний оператор юридически взаимодействует с заказчиком через посредство МТК, а услуга такого оператора оказывается заказчику через посредство сервисного продукта).

В нашем примере МТК приобретает у ВГТК услугу приемки груза и его груза от отправителя до магистрального перевозчика в точке отправления и доставки груза от магистрального перевозчика до получателя в точке назначения, и перепродает ее заказчику сервисного продукта «доставка от дверей до дверей», в который неотъемлемой частью входит приобретенная у ВГТК услуга.

Функция посредника в данной модели состоит в интеграции услуг разных операторов в единый комплексный сервисный продукт и в предоставлении заказчику сервисного продукта (включающему в себя как результаты работы самого посредника, так и результаты тех услуг, которые оказали посреднику привлеченные им внешние операторы). Именно поэтому мы предлагаем называть таких посредников интеграторами.

Важно понимать, что, поскольку задача посредника состоит в формировании сервисного продукта, то он сам не обязан оказывать не только дополнительную, но и основную услугу. В частности, в рассмотренном нами примере интегратор может привлечь внешнего оператора как для внутригородской перевозки груза, так и для магистральной перевозки. Далее, в качестве интегратора теоретически может выступить не только МТК, но и ВГТК (в том случае, если ей поступит заказ на дальнюю перевозку, и она пожелает выполнить его самостоятельно путем привлечения МТК) – и тогда оценка ее деятельности как посреднической, сделанная в работе (Разорвин и Усова 2009), была бы верной.

Поскольку услуга потребляется в момент оказания, то возможны два варианта использования интегратором привлеченных им внешних операторов. В первом случае он поручает им напрямую взаимодействовать с клиентом – но не от своего имени, а от имени интегратора. Именно так происходит в примере с автоэкспедированием, где внешний оператор сам приезжает к грузоотправителю, принимает у него груз, оформляет все необходимые документы и доставляет до магистрального перевозчика. Внешний оператор выступает в качестве представителя интегратора, действующего от его имени и по его поручению, юридически единственным партнером заказчика по договору остается интегратор.

Во втором случае интегратор сам в интересах заказчика потребляет оказываемую внешним оператором услугу и транслирует заказчику полезный эффект от нее в составе предоставленного сервисного продукта (т. е. внешний оператор обслуживает не заказчика, а интегратора). Например, если интегратор самостоятельно не занимается дальними перевозками, то, получив груз, он закажет услугу по его перевозке у магистральной транспортной компании, сам оплатит и потребит ее, а полезный эффект от этой услуги в виде доставки груза до требуемого места получит заказчик. Это означает, что модель работы посредника-интегратора на самом деле может включать две схемы посредничества:

- юридическое посредничество, когда интегратор, выступая для заказчика партнером по контракту, допускает его прямое техническое взаимодействие с привлеченным внешним оператором. В этом случае, как и в ситуации с посредниками-вендорами, возникают два канала распределения: канал продажи услуги (через посредство интегратора) и канал оказания услуги (прямой);
- полное посредничество, при котором прямое техническое взаимодействие внешнего оператора и заказчика отсутствует, а интегратор сам в интересах клиента потребляет оказываемую привлеченным оператором услугу. Здесь как продажа услуги, так и ее потребление происходят опосредованно, через интегратора.

ра. Именно в этом случае, как нам кажется, можно говорить о полноценной посреднической деятельности в секторе услуг.

Чтобы завершить рассмотрение примера с автоэкспедированием (который, как легко убедиться, оказался достаточно показательным для демонстрации сложности процесса продажи услуги через посредника), напомним, что авторы работы (*Разорвин и Усова 2009*) считают, что посредником является внешний оператор (ВГТК), привлеченный для получения груза у отправителя, тогда как мы полагаем, что посредником, напротив, выступает интегратор, то есть МТК. При этом мы сходимся во мнении, что ВГТК непосредственно работает с отправителем и представляет перед ним интегратора – что, казалось бы, должно было привести нас к согласию с автором работы (*Разорвин и Усова 2009*) в том, что посредником на самом деле является ВГТК (поскольку с технической точки зрения груз у отправителя забирает не МТК, а ВГТК, которая затем доставляет его МТК – что можно истолковать как выполнение внешним оператором функций посредника между отправителем и МТК-интегратором). Тем не менее, такой вывод будет ошибочным, поскольку во взаимодействии заказчика, интегратора и внешнего оператора необходимо разграничивать техническую и юридическую составляющую. С технической точки зрения непосредственно с заказчиком работает действительно оператор, который является представителем интегратора перед клиентом. Но именно представителем, а не посредником между интегратором и заказчиком, которые с экономической и юридической точки зрения связаны контрактом напрямую. И поэтому посредником между оператором и заказчиком служит интегратор. Оператор – всего лишь привлеченный подрядчик, выполняющий определенную работу для интегратора, действующий от имени и по поручению интегратора (и нередко – под его торговой маркой), и продающий через него свою услугу конечному потребителю. Именно этот избыточный акцент на технической составляющей в ущерб юридическому аспекту заставил авторов работы (*Разорвин и Усова 2009*) истолковать роль представителя как роль посредника. Однако если бы в качестве интегратора выступала ВГТК, то именно она была бы посредником между заказчиком и МТК.

Наконец, укажем, что в рамках предоставления сервисного продукта заказчику имеет место тесное сотрудничество интегратора и привлеченных им операторов, так как необходима достаточно жесткая координация их совместной деятельности по достижению нужного для заказчика результата. Фактически можно говорить о формировании виртуального предприятия, созданного для обслуживания конкретного клиента, если речь идет о разовом заказе, или же об аутсорсинговом партнерстве интегратора и оператора, если последний систематически привлекается для обслуживания заказов, поступающих интегратору. Иными словами, оператор, оставаясь юридически самостоятельным участником экономической деятельности, де факто вливается в структуру интегратора в качестве внешнего подразделения – из чего, в частности, как раз следует, что даже если он сам напрямую занимается техническим взаимодействием с заказчиком,

делает он это в качестве представителя интегратора, а не самостоятельно. Как будет показано ниже, такое тесное сотрудничество поставщика услуги и посредника типично для торговли услугами.

УПОЛНОМОЧЕННЫЕ (АВТОРИЗОВАННЫЕ) ПОСРЕДНИКИ

В работах (Сенов 2004; Лавлок 2005, 511; Восколович 2007, 110-111; Разорвин и Усова 2009), показано, что к торговле услугами через посредника относится франчайзинг, при этом автор работы (Сенов 2004) утверждает, что франчайзинг представляет собой единственную возможную форму использования посредника при торговле услугами. С последним утверждением мы не согласны (поскольку выше мы описали модель посредника-интегратора, не относящуюся к франчайзингу), однако мы полностью признаем правоту данных авторов в том, что франчайзи выполняет для франчайзера функции посредника по торговле его услугами. В этом, как мы покажем ниже, легко убедиться.

Напомним, что франчайзинг представляет собой модель ведения бизнеса, при которой одна фирма (франчайзер) дает другой (франчайзи) право использовать свою торговую марку, фирменный стиль, технологии и ноу-хау для ведения коммерческой деятельности на определенной территории в течение установленного периода времени, а франчайзи берет на себя обязательство вести бизнес исключительно под торговой маркой франчайзера, в соответствии с его фирменным стилем и технологиями. Неотъемлемым элементом сделки франчайзинга является обучение персонала франчайзи технологиям работы, чтобы он мог обслуживать клиентов в соответствии со стандартами франчайзера. В ходе этого обучения происходит трансфер знаний о комплексе разработанных франчайзером услуг и методике их оказания к франчайзи.

Таким образом, франчайзер предоставляет франчайзи полномочия по оказанию разработанного им комплекса услуг клиентам на установленной для данного франчайзи территории, т. е. франчайзи от своего имени продает клиентам разработанную другим лицом услугу. Это как раз и означает, что франчайзи является для франчайзера посредником по продаже его услуг на установленной территории. По этой причине мы называем франчайзи уполномоченными посредниками.

Франчайзи традиционно выплачивает франчайзеру первоначальный взнос (включающий в том числе и стоимость обучения) и роялти (в виде определенного процента от объема своих продаж). Эти выплаты имеют экономический смысл платы франчайзеру за полученную от него интеллектуальную собственность – т. е. за предоставленный им франчайзеру для дальнейшей перепродажи комплекс услуг. Впрочем, если франчайзи, помимо оказания услуг под маркой франчайзера, также занимается и перепродажей закупаемого у него товара, то первоначальный взнос и роялти могут в явном виде не взиматься, а включаться в стоимость этого товара.

Франчайзи, хотя и является юридически независимым предпринимателем,

однако становится членом франчайзинговой сети (при этом для клиентов собственные филиалы франчайзера и центры обслуживания, управляемые франчайзи, неразличимы). Франчайзинговая сеть представляет собой гибридное предприятие, координируемое франчайзером и служащее для сбыта его услуг. Таким образом, как и в случае посредников-интеграторов, для посредников-уполномоченных также типична тесная связь с поставщиком услуги.

Отметим, что сходные элементы посредничества в секторе услуг существуют и за пределами франчайзинга. В частности, автомобильные концерны, заинтересованные в качественном техническом обслуживании производимых ими автомобилей, организуют обучение сотрудников сервисных подразделений своих дилеров методам и приемам технического сервиса. Прохождение обучения и овладение требуемыми навыками подтверждается выдачей сотруднику дилера сертификата по установленной форме. Благодаря этому обучению сотрудники дилера могут выполнять обслуживание автомобилей по технологиям автоконцерна и в соответствии с установленным им стандартом качества. Следовательно, автоконцерн осуществляет через своего дилера торговлю не только автомобилями, но и услугами технического сервиса (т. е. дилер является участником двух самостоятельных, хотя и взаимосвязанных, каналов распределения – товарного и сервисного; выданный сертификат служит одновременно подтверждением полномочий и технической компетентности дилера). Это обучение обычно бесплатно для дилера и его сотрудников, и включается в стоимость автомобилей и необходимых для проведения технического обслуживания комплектующих.

По такой же модели (через обучение персонала) в случае необходимости организуется сбыт услуг технического сервиса и через независимый (не принадлежащий какому-либо автодилеру и не работающий под торговой маркой автоконцерна) центр технического обслуживания.

Все сказанное выше позволяет утверждать, что, во-первых, модель уполномоченного посредника по торговле услугами не исчерпывается франчайзингом (хотя в случае франчайзинга она предстает в наиболее ярком, концентрированном виде), и, во-вторых, что сущность деятельности уполномоченного посредника состоит в усвоении технологии выполнения разработанного поставщиком комплекса услуг и в обслуживании своих клиентов в соответствии с этой технологией. Таким образом, выделение франчайзинга и лицензионных и дистрибуторских соглашений в качестве отдельных разновидностей посредничества на рынке услуг, предлагаемое работах (Лавлок 2005, 511-512; Восколович 2007, 110-112), нам представляется неправильным – мы полагаем, что они представляют собой частные случаи уполномоченного посредничества.

Предварительно можно предложить следующий вариант терминологии:

- наделение посредника правом от своего имени продавать разработанную владельцем интеллектуальной собственности (ВИС) услугу можно назвать авторизацией;

- схема взаимодействия ВИС и посредника, при которой посредник полно-

стью принимает модель ведения бизнеса, разработанную ВИС, и отказывается от маркетинговой и коммерческой (но не юридической) самостоятельности, соответствует франчайзингу;

- более мягкая форма сотрудничества посредника и ВИС (как в случае с рассмотренными выше примерами автоконцерна и дилера) может быть названа сервисным сертифицированием.

Хотя и ВИС, и интегратор разрабатывают сервисный продукт, их функции принципиально различны. Интегратор взаимодействует с заказчиками от своего имени и под своей торговой маркой (даже если непосредственно с клиентом работает привлеченный внешний оператор, юридическим партнером клиента по контракту выступает именно интегратор, который отвечает за предоставление сервисного продукта, и который просто поручил выполнить часть работ в рамках этого продукта внешнему оператору, действующему от имени интегратора). Именно поэтому он является посредником между внешними операторами и заказчиком. ВИС же с конечными потребителями не работает, а предоставляет свою интеллектуальную собственность для использования авторизованным посредникам.

Разумеется, степень интеграции между ВИС и сертифицированным им посредником слабее, чем между франчайзером и франчайзи, однако она все равно достаточно тесная. Посредник должен идентифицировать себя как сертифицированный сервисный центр, размещать подтверждения своей способности оказывать услуги по стандартам ВИС (дипломы о прохождении обучения и т. д.), работать в соответствии с этими стандартами и регулярно направлять свой персонал на курсы повышения квалификации к ВИС для подтверждения соответствия работников непрерывно растущим стандартам оказания услуг ВИС.

Важно также понимать, что ВИС является не поставщиком услуги, а поставщиком интеллектуальной собственности, на основе которой уполномоченными им посредниками оказываются услуги (в интересах ВИС и под его торговой маркой, но от имени посредника).

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ПОСРЕДНИКИ

В качестве последней разновидности посредничества в секторе услуг можно указать обслуживание прямого взаимодействия (как технического, так и юридического) провайдера услуг и заказчика. Речь идет не об однократной организации контакта между поставщиком и клиентом, после которой посредник получает свое комиссионное вознаграждение и устраняется из процесса взаимодействия между ними, а о создании условий для прямого сотрудничества оператора и заказчика, а также о предоставлении им комплекса дополнительных услуг, призванных сделать их прямое взаимодействие максимально комфортным. Таких посредников можно назвать трансакционными, поскольку они обеспечивают прямое заключение сделок (трансакций) между провайдером и конечным клиентом.

К такому типу посредников относятся, в частности, кредитные консультанты (фирмы, помогающие потенциальным заемщикам подобрать оптимальный вариант кредита, корректно заполнить заявку и подготовить требуемый банком пакет документов). Выгода для заемщика от сотрудничества с этими фирмами заключается в том, что посредник помогает разобраться в многообразии представленных на рынке кредитных продуктов и оказывает содействие при подготовке заявки и ее документального сопровождения (не секрет, что многим людям бывает достаточно сложно самостоятельно оформить все документы, требуемые банком, а низкая финансовая грамотность не позволяет потенциальным заемщикам корректно оценить достоинства и недостатки кредитного продукта). Кроме того, кредитные консультанты, как правило, хорошо знакомы с методами и инструментами оценки заемщиков, используемыми теми банками, с которыми они сотрудничают. Благодаря этому консультант может самостоятельно оценить вероятность принятия положительного решения по заявке на кредит и порекомендовать заемщику тот банк, который, скорее всего, согласится предоставить заем. Наконец, нередко эти консультанты полностью берут на себя процесс общения с банком, сам заемщик подключается лишь на этапе выдачи кредита. Все это существенно упрощает для заемщика процесс взаимодействия с банком и минимизирует риски отказа.

Выгоды банка также достаточно велики. Если заявка на кредит поступила не напрямую от заемщика, а через посредство кредитного консультанта, банк может быть уверен в том, что все документы заполнены корректно и являются подлинными (разумеется, если у банка накоплен положительный опыт сотрудничества с консультантом и нет оснований сомневаться в его добросовестности), а сам заемщик прошел предварительную проверку. Это упрощает банку обработку заявки и снижает его риски. Кроме того, поскольку кредитные консультанты хорошо знакомы с портфелем кредитных продуктов банков, с которыми они сотрудничают, и с их требованиями к потенциальным заемщикам, то консультанты могут достаточно эффективно продвигать услуги банка среди его целевой аудитории, что увеличивает его доход (что подтверждает роль консультантов как маркетинговых посредников).

Таким образом, деятельность кредитных консультантов делает процесс взаимодействия банка и заемщика более комфортабельным для обоих участников.

При этом кредитные консультанты, будучи заинтересованными в получении оплаты за свои услуги, оказанные заемщику, отстаивают интересы своих клиентов перед банком и нередко добиваются предоставления им кредита даже в тех ситуациях, в которых банк (при условии прямой работы с заемщиком) отказал бы в предоставлении займа. Иными словами, консультанты не просто обслуживают процесс взаимодействия банка и заемщика, но в ряде случаев и координируют его. И хотя сращивания консультанта с банком не происходит (точнее, не должно происходить, если консультант добросовестный), как это имеет место в моделях посредника-интегратора и авторизованного посредника, одна-

ко степень их сотрудничества при обслуживании заемщика довольно высока. Фактически под каждую клиентскую заявку формируется виртуальное предприятие, координируемое посредником.

Трансакционного посредника не всегда просто отличить от посредника-интегратора, поскольку каждый из них дополняет услугу провайдера своими собственными услугами. Разница между ними состоит в том, что интегратор полностью отвечает за весь процесс предоставления сервисного продукта – и в тех его элементах, которые он выполняет сам, и в тех, для выполнения которых он привлекает внешних операторов. При этом прямое юридическое взаимодействие между заказчиком и внешними операторами отсутствует, с операторами работает провайдер сервисного продукта. В случае же трансакционного посредника полноценный сервисный продукт не формируется, а сам посредник отвечает только за те операции, которые он выполняет самостоятельно. И даже если трансакционный посредник представляет заказчика перед провайдером услуги, это представительство носит исключительно технический характер, тогда как юридически заказчик и провайдер услуги взаимодействуют напрямую.

Простой пример – в настоящее время популярностью пользуется такая услуга, как «виза без присутствия». Суть ее состоит в том, что гражданин России, желающий получить визу для поездки в определенную страну, но при этом не готовый самостоятельно посещать консульство, сдает свои документы в предлагающую данную услугу туристическое агентство, которое помогает ему заполнить заявление на визу, а затем самостоятельно отвозит документы в консульство и через установленный срок само забирает из консульства загранпаспорт этого гражданина с выданной визой. На первый взгляд может показаться, что речь идет о полноценном сервисном продукте, а турфирма является посредником-интегратором. Однако это не так. Ее функции исключительно технические – она лишь отвозит документы в консульство и забирает паспорт, тогда как юридически за визой обращается не турфирма, а сам гражданин. Турфирма не несет ответственности за возможный отказ в выдаче визы, она лишь обязана помочь собрать пакет документов и доставить его в консульство. Сервисного продукта, в который была бы интегрирована предлагаемая консульством другой страны государственная услуга «выдача визы», нет. Турфирма лишь делает процесс взаимодействия заявителя и консульства более комфортабельным. Поэтому она выступает не в качестве посредника-интегратора, а в качестве трансакционного посредника.

ВЫВОДЫ

Можно утверждать, что существуют следующие способы использования посредников при торговле услугами (или, что равнозначно, способы преодоления тех свойств услуги, которые препятствуют применению посредников при ее оказании):

1. Перепродажа права на получение услуги;

2. Обслуживание и координация процесса взаимодействия потребителя и провайдера услуг;

3. Включение посредником чужой услуги в собственный сервисный продукт;

4. Использование посредником интеллектуальной собственности разработчика услуги для оказания этой услуги в его интересах (под его торговой маркой).

Этот перечень можно рассматривать как градацию посредников по нарастанию их вовлеченности в процесс оказания услуги. Если посредники, относящиеся к первому пункту перечня, в этом процессе не принимают участия вовсе (строго говоря, их следует относить не к сервисным посредникам, а к торговым, однако для полноты анализа проблемы сбыта услуга мы все же условно включаем их в эту градацию), то посредники, находящиеся на четвертом уровне, оказывают услугу самостоятельно и выступают для потребителя уполномоченными представителями разработчика услуги. Далее мы будем говорить только о посредниках, относящихся к пп. 2-4, поскольку именно они участвуют в процессе оказания услуги.

На основе выполненного выше анализа деятельности каждой из разновидностей сервисных посредников мы приходим к следующим важным выводам:

- Задача сервисного посредника состоит не в организации прямого взаимодействия потребителя и провайдера (хотя необходимость такого взаимодействия считается важным свойством услуги), а в обеспечении доступа потребителя к ресурсам провайдера услуги (или ее разработчика, как это имеет место в случае с авторизованными посредниками). Действительно, посредник-интегратор организует ресурсы ряда провайдеров и свои собственные для предоставления потребителю комплексного сервисного продукта на их основе, авторизованный посредник обеспечивает доступ потребителя к интеллектуальной собственности разработчика (благодаря получению права использовать эту интеллектуальную собственность для оказания услуг в интересах разработчика), а транзакционный посредник создает для клиента комфортные условия взаимодействия с провайдером (т. е. организует удобный доступ к его ресурсам). Таким образом, можно говорить, что природа услуги состоит не в прямом взаимодействии оператора и клиента, а во временном использовании ресурсов оператора для создания ценности для потребителя (причем использоваться эти ресурсы могут как самим клиентом, так и посредником в интересах потребителя);
- В дистрибуции услуг невозможны классические каналы распределения, состоящие из независимых участников. В отличие от торговли осязаемыми благами, где посредник, приобретя товар, дальше самостоятельно распоряжается им без участия поставщика и сам осуществляет взаимодействие с потребителем, сервисный посредник зависит от провайдера (или разработчика) услуги, поскольку должен обеспечивать доступ сво-

его клиента к его ресурсам. Такое обеспечение доступа конечного потребителя к ресурсам оператора требует тесного сотрудничества провайдера (разработчика) и посредника. Это означает, что в дистрибуции услуг можно применять только договорные или управляемые вертикальные или горизонтальные маркетинговые системы (Котлер и др. 2012, 661-663) (либо долгосрочные, реализуемые в форме гибридных аутсорсинговых или франчайзинговых структур – напомним, что к франчайзинговым сетям в этом случае примыкают сервисные сертифицированные посредники, либо краткосрочные, принимающие форму виртуальных предприятий);

- В дистрибуции услуг канал продажи услуги и канал предоставления услуги нередко разделены.

Таким образом, мы полагаем, что дистрибуция услуг с применением посредников (т. е. использование посредников для обеспечения доступа клиентов к ресурсам провайдера или разработчика услуги) вполне возможно. Однако специфика услуг требует организации тесного взаимодействия внутри канала дистрибуции. Хотя такое взаимодействие полезно и при торговле осязаемыми товарами, однако в их случае оно обязательным не является, тогда как при дистрибуции услуг оно выступает в качестве необходимого условия.

В завершение уточним, что описанные выше модели могут как существовать в чистом виде, так и формировать разнообразные сочетания – как при продаже одной услуги, так и в деятельности одной и той же компании-посредника. Например, можно представить себе цепочку интеграторов, где каждый последующий интегратор включает сервисный продукт, подготовленный предыдущим интегратором, в свой собственный сервисный продукт (это, кстати, показывает, что в торговле услугами возможны и многоуровневые каналы распределения с использованием более чем одного промежуточного звена). Также посредник-интегратор, сформировавший сервисный продукт, может не продавать его напрямую конечным клиентам, а подготовить контракты на право получения этого сервисного продукта и распространять их через посредников. С другой стороны, один и тот же посредник при дистрибуции одних услуг может выступать в качестве интегратора, а других – в качестве транзакционного посредника.

ЛИТЕРАТУРА

Войткевич Н.И. (2009). Роль каналов распределения в создании ценности для потребителя // *Вестник Самарского муниципального института управления*. № 10. 53-59.

Восколович Н.А. (2007). Экономика платных услуг. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 399.

Дойль П. (2003). Маркетинг-менеджмент и стратегии. СПб.: Питер. 544.

Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В. и Сондерс Дж. (2012). Основы маркетинга, 5-е европейское издание. М.: ООО «И. Д. Вильямс». 752.

Лавлок К. (2005). Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М.: Из-

дательский дом «Вильямс». 1008.

Ланкар Р. и Олье Р. (1993). Туристический маркетинг // *Академия рынка: маркетинг* / Науч. ред. А.Г. Худокормов. М.: Экономика. 283-382.

Митрахович Т.Н. (2008). Методические основы формирования маркетинговых каналов распределения на рынке паевых инвестиционных фондов. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Волгоград: Волгоградский государственный технический университет.

Новаторов Э.В. (2004). Особенности стратегии сбыта и дистрибьюции услуг // *Маркетинг в России и за рубежом*. № 4. 50-60. (<http://www.mavriz.ru/articles/2004/4/3487.html>).

Разорвин И.В. и Усова Н.В. (2009). Сравнительный анализ каналов сбыта услуг // *Научный вестник Уральского академии государственной службы: политология, экономика, социология, право*. № 8. 99-103. (<http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2009/03/17/>).

Сенов А. (2004). Посредники в сфере услуг // *Топ-Менеджер*. № 10. (<http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/biblioteka/tematicheskie-stati/menedzhment/1548-posredniki-v-sfere-uslug>).

Dayan, A. et al. (1990). *Marketing*. P.: Presses Universitaires de France. 456.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПОВ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА (ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ)

КУЗЬМИНА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
докторант кафедры экономического анализа эффективности
хозяйственной деятельности,
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов,
e-mail: kuzmina2003@bk.ru;
kuzmina@spbume.ru

В статье анализируется организация инновационной деятельности компании с позиций процессного подхода. Автор рассматривает принципы реализации ключевых бизнес-процессов применительно к процессам от генерации идеи до коммерциализации новаций, что позволит данный подход использовать в качестве инструмента, создающего уникальные конкурентные преимущества компании.

Ключевые слова: инновация; инновационная деятельность; ключевой бизнес-процесс; конкурентоспособность, конкурентные преимущества; новация; результативность; эффективность.

The author analyzes the organization of innovative activity in terms of the process approach. The author examines the principles of the implementation of key business processes in relation to the processes of generating ideas to the innovations commercialization that allow to use this approach as a tool which creates unique competitive advantages.

Keywords: innovation; innovative activity; a key business process; competitiveness; competitive advantage; effectiveness; efficiency.

Коды классификатора JEL: F12, G14, L21, O31.

Ориентация на бизнес-процессы сегодня является инструментом управления деятельностью компании, дающим возможность получить конкурентные преимущества. Действительно, в сфере экономических интересов компании, где, как никогда, высока конкуренция, чтобы выжить, необходимо применять новые методы и инструменты. Если компания, анализируя свою деятельность, видит такие признаки, как замедление темпов роста бизнеса в динамике, ощущаемое снижение рентабельности бизнеса, падение спроса вследствие высокой конкуренции на рынке, падение объемов прибыли и продаж, то возникает логичный вопрос преодоления сложившейся ситуации, а иногда и выживаемости бизнеса в целом.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕШЕНИЯ ИМЕЮЩИХСЯ ПРОБЛЕМ

Одним из инструментов, позволяющим решить данные проблемы в комплексе, является внедрение инноваций. То есть, другими словами, для выживания компании на рынке, повышения темпов роста и ее конкурентоспособности требуются, а иногда просто необходимы, инновации. Реалии сегодняшней ситуации в экономике, особенно с учетом тенденций вступления России в ВТО, еще раз подчеркивают то, что сегодня - это экономическая необходимость.

В самом общем случае под инновациями понимается новация (идея), получившая свою реализацию на практике, т.е. прошедшая этап коммерциализации (или апробации). По тексту мы будем пользоваться термином «новация», подразумевая разработку, идею, не прошедшую этапа коммерциализации. Термин «инновация» в таком случае относится к идее, уже прошедшей все стадии, имеющей апробацию и готовой к коммерциализации с определенными допущениями. Конечно, можно рассматривать инновации как глобальные технологические прорывы, как, например, создание космического корабля или сверхзвукового истребителя-невидимки, беспроводной связи. Этот список можно продолжить и более. Однако цель наша несколько иная, чем просто перечисление достижений человеческой цивилизации. Инновации – это, прежде всего, возможность реализации идей, которые возникают ежедневно при выполнении операционной деятельности, функциональных обязанностей, повседневной действительности. По нашему мнению, следует рассматривать инновации и саму инновационную деятельность, как процесс осуществления новаций гораздо шире, а не только как принципиально новый продукт или услугу. Поэтому важно то, что новации возможно и необходимо использовать в процессе деятельности организации, бизнеса, а также реализации бизнес-идей.

Дабы уточнить понятийный аппарат, следует заметить, что в данном случае под инновациями будем понимать следующие аспекты:

- продуктовые инновации, а именно создание нового продукта или услуги,
- технологические инновации как процесс разработки и внедрения новых технологий,
- организационные инновации, которые возможно реализовать при разработке стратегии развития и реализации бизнес-процессов.

Здесь необходимо остановиться на еще одном весьма любопытном аспекте. Выделяя с точки зрения важности для бизнеса ключевые (базовые), обеспечивающие (или второстепенные?) и управленческие процессы, нельзя не сказать о том, что в любом из этих трех уровней бизнес-процессов новации всегда будут инструментом, позволяющим вывести данный бизнес-процесс на новый уровень и в целом добиться положительного результата не только для конкретного бизнес-процесса, но и в целом для компании - в силу взаимоувязанности всех бизнес-процессов организации в единую систему. Например, казалось бы, такой незначительный обеспечивающий процесс, как организация документо-

борота может при соответствующем уровне организации как способствовать эффективной деятельности компании в целом, так и замедлять темпы ее развития. Можно отметить такой известный факт, как возможность добиться существенного увеличения темпов роста компании до уровня выше среднего только благодаря внедрению инновации в бизнес-процессы, а не за счет выпуска новых продуктов или услуг. Поэтому в связи с этим замечанием, можно предложить классификацию значимости новаций.

Например, новации, реализуемые для конкретных бизнес-процессов возможно подразделять еще на следующие уровни по степени значимости, глубине влияния на деятельность компании:

- прорывные, способствующие качественному и количественному скачку, заметны практически невооруженным взглядом,
- существенные инновации, позволяющие добиться темпов роста за счет выпуска продуктов улучшенной рецептуры, либо существенных изменений в функциональных характеристиках посредством применения функционально-стоимостного анализа,
- также следует отметить, что могут иметь место и незначительные инновации, ранее они носили название рацпредложений, который позволяют компании шаг за шагом, постепенного улучшать или совершенствовать процесс деятельности или улучшать продукт.

Таким образом, сегодня инновационная деятельность представляет собой непрерывный процесс от генерации до коммерциализации идей, который должен являться ключевым бизнес-процессом компаний-лидеров в соответствующей сфере деятельности (см. рис. 1).

На рис. 1 представлен ключевой процесс «Инновационная деятельность» бизнес-образовательной структуры, где последовательно указаны этапы от идеи, проработки концепции идеи, проведения лабораторных исследований и разработок, оценки технологии и продвижения результата процесса, а именно продукта, на рынок. Т.е. представлен полный цикл от идеи до ее коммерциализации с выделением отдельного этапа «Выбор стратегии коммерциализации», что предполагает либо собственное продвижение продукта, либо продажу патента или ноу-хау. Данный процесс является замкнутым, его цикличность может определяться особенностями сферы деятельности предприятия и условиями разработки проектов по требованиям клиентов, может использоваться как частный случай для описания инновационной деятельности.

Следовательно, необходимо обозначить принципы, которым должна следовать компания, стремящаяся иметь статус инновационной, занимающей лидирующие позиции на рынке.

Во-первых, прежде всего, должен быть реализован системный подход, т.е. инновационная деятельность должна занимать определенное место в организации бизнес-процессов и вестись постоянно в соответствии с процедурами, регламентами, инструкциями. Лучше всего в таком случае воспользоваться, например, описанием процессов по принципам менеджмента качества. Хаотичная деятельность не может быть процессом, «случайные» инновации не смо-

гут способствовать созданию конкурентных преимуществ или способствовать поддержанию конкурентоспособности компании. Поэтому инновационная деятельность должна быть контролируемой и прозрачной, подчиняющейся нормативным документам и проводиться систематически, т.е. быть вписанной в бизнес-процессы компании.

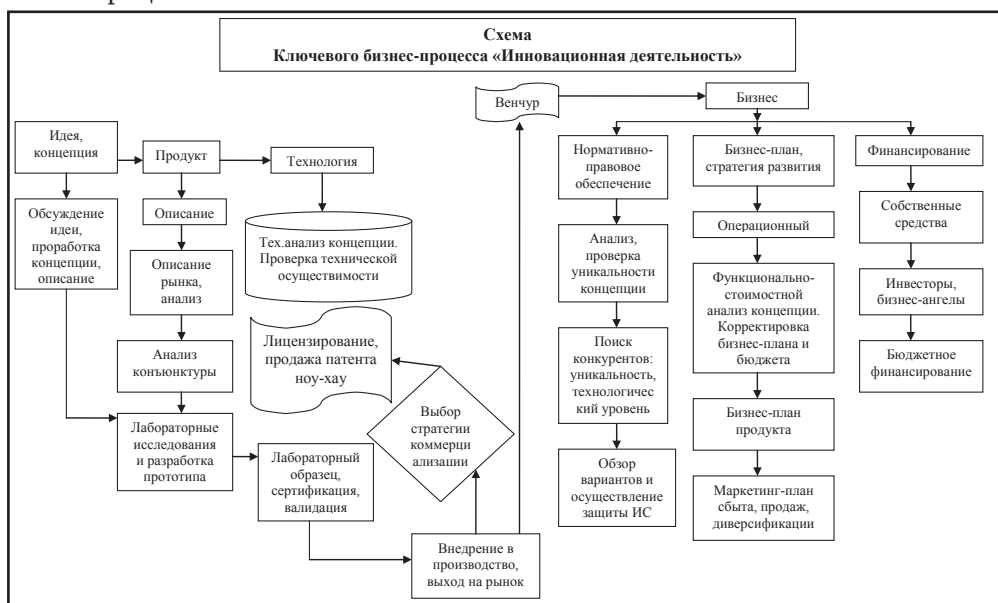


Рис. 1. Схема ключевого бизнес-процесса «Инновационная деятельность»

Во-вторых, необходимое условие - наличие в компании инфраструктуры, осуществляющей поддержку инновационной деятельности. Сюда следует отнести, такой функционал отделов, как организация инновационной деятельности в компании, формирование подразделений генерирующих новации, внедряющих (коммерциализирующих) новации на рынок, управляющих интеллектуальной собственностью (нематериальные активы, защита авторских прав и т.д.), а также возможность организации инновационного бизнес-процесса в виде следующих объединений людей:

- временные творческие коллективы. Создаются как правило, при учебных заведениях для работы над проектом, выполнением научно-исследовательских и конструкторских работ;

- бригада-новатор, представляет собой коллектив(временный или постоянный), работающий над определенным проектом, по спецзаданию руководителя. Чаще всего такая деятельность распространена при крупных компаниях, имеющих собственные средства для финансирования таких работ;

- бутлегерство как процесс индивидуальной работы новатора над внеплановым проектом;

- научная часть (отдел) – подразделение, занимающееся исследованием и внедрением в производство новых технологий, новых рецептур, продуктов и т.д. Чаще всего создается и финансируется при корпорациях, крупных компаниях;

- также сюда же можно отнести наличие центров коллективного пользования, бизнес-инкубаторов, технопарков, малых инновационных организаций, научно-образовательных центров и т.д.

В-третьих, в организации можно идентифицировать наличие инновационного потенциала в виде человеческих ресурсов. Инновации делают люди: они их придумывают и разрабатывают, апробируют и внедряют. Поэтому в организации должно быть наличие соответствующих кадров, которые не только будут создавать, но и управлять инновационной деятельностью в целом, иметь соответствующую квалификацию и профессиональную компетентность для выполнения такой работы.

В-четвертых, необходимо определять результативность и эффективность инновационной деятельности. Результат – это реальный новый продукт, услуга, т.е. это новация, вносящая вклад в деятельность компании. Однако важно определять эффективность, которая может быть выражена в виде таких задач, как расширение доли компании на рынке или завоевание новых рынков, получение прибыли за счет внедрения новации как в свою основную деятельность, так и распространения знаний, коммерциализации новаций, повышения конкурентоспособности и устойчивости компании в целом. На рис. 2 представлен образец инфраструктуры инновационной деятельности бизнес-образовательной организации.

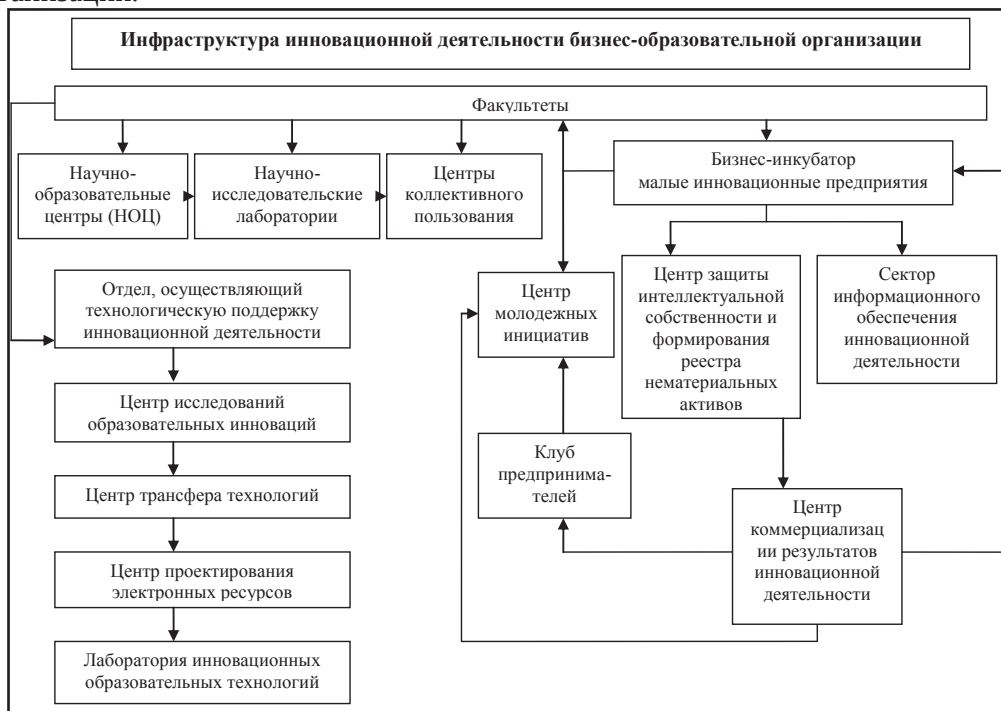


Рис. 2. Инфраструктура инновационной деятельности бизнес-образовательной организации

ВЫВОДЫ

Рассмотренные аспекты организации инновационной деятельности как одного из ключевых бизнес-процессов позволяют сделать вывод о том, что реализация инновационного бизнес-процесса на практике представляет собой деятельность персонала по реализации процессов в общехозяйственной сфере

компании, выражающейся в комплексе осуществляющихся различных видов организационно-управленческой деятельности компании, находящихся во взаимоотноуязанности с другими бизнес-процессами и ограниченными используемыми ресурсами (временными, материальными, человеческими).

Инновационная деятельность является ключевым бизнес-процессом организации и реализуется в виде упорядоченной совокупности работ и операций, с регламентацией входа и выхода и наличием документированных процедур по его выполнению.

ЛИТЕРАТУРА

ГОСТ Р ИСО 9000: 2008. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. М.: Изд-во стандартов, 2009.

ГОСТ Р ИСО 9001: 2008. Системы менеджмента качества. Требования. М.: Изд-во стандартов, 2009.

Азарьева В.В., Круглов В.И., Соболев В.С. и Степанов С.А. (2007). Руководство по качеству. СПб: ПИФ. 44.

Гневко В.А. и Лукин Г.И. (2005). Становление инновационного ВУЗа в условиях модернизации Российского образования: теория и практика. СПб.

Горбашко Е.А. (2008). Управление качеством: Учебное пособие. СПб.: Питер. 384.

Горбашко Е.А., Бонюшко Н.А. и Туманов К.М. (2008). Качество и конкурентоспособность: аспекты стратегического взаимодействия. СПб.: Изд-во СПбГПУ.

Кузьмина С.Н. (2011). Формирование инфраструктуры организации с целью обеспечения ее инновационного развития. Монография. СПб.: изд-во Политехн. Ун-та. 72-78.

СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ

НЕКРАСОВА ИННА ВЛАДИМИРОВНА,

доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Южный федеральный университет
e-mail: nekrasova@mail.ru

В статье рассматриваются банковские продуктовые инновации, связанные с созданием инвестиционных депозитов на основе структурных продуктов. Статья содержит рекомендации по конструированию банковских инвестиционных депозитов. Автор статьи рассматривает пример создания инвестиционного депозита, «привязанного» к изменению цен на нефть марки Brent.

Ключевые слова: структурные продукты; инвестиционный депозит; инвестиционная стратегия; основные параметры структурного продукта.

The paper deals with banking product innovation, investment deposits that are based on structured products. The paper contains recommendations for the design of structured products. The author considers the example of the creation of the investment deposit, linked to a change the price of crude oil Brent.

Keywords: structured products, investment deposit, investment strategy, basic parameters of the structured product.

Коды классификатора JEL: E22, G11, G21, O31.

В соответствии с динамично меняющимися условиями деятельности любой банк как полноценный участник рынка вынужден меняться сам, становясь инициатором внутриорганизационных инновационных процессов, в том числе и в сфере привлечения денежных средств в депозиты.

Данные процессы не должны протекать стихийно - их необходимо осуществлять системно в рамках разработанной инновационной стратегии в сфере оказания депозитных услуг, являющейся частью общей стратегии развития банка.

Продуктовые инновации связаны именно с созданием новых банковских продуктов, разработкой новых услуг, а также с продвижением их на рынок, для которого они были созданы. Рыночные инновации объединяют комплекс мероприятий, позволяющих реализовывать уже созданные продукты на новых рынках, открывать для них новые сферы использования.

В ситуации экономической нестабильности становится актуальным вопрос повышения эффективности инвестиций. Поэтому необходимо предоставить предельно понятные инвестору решения, которые основываются не на умениях и квалификации управляющего, а устанавливают четкие и обязательные для исполнения критерии управления инвестициями.

Подобные инвестиционные решения разработаны и активно применяются на глобальных рынках уже достаточно долгое время. Структурные продукты счи-

таются передовыми решениями в данной области, предоставляя готовые, заранее «упакованные» стратегии, с заранее predetermined характеристиками, дающие большие возможности для улучшения инвестиций за счет большей диверсификации и возможности создания уникальных профилей доходности и риска, естественно при правильном их использовании.

Использование данных продуктов открывает перед инвесторами новые возможности в области инвестирования, управления рисками и решения иных финансово-экономических задач. В частности, структурные продукты могут генерировать повышенную прибыль даже в условиях падения фондового рынка или его движения в боковом коридоре.

Классификация банковских инноваций представлена на рисунке 1.

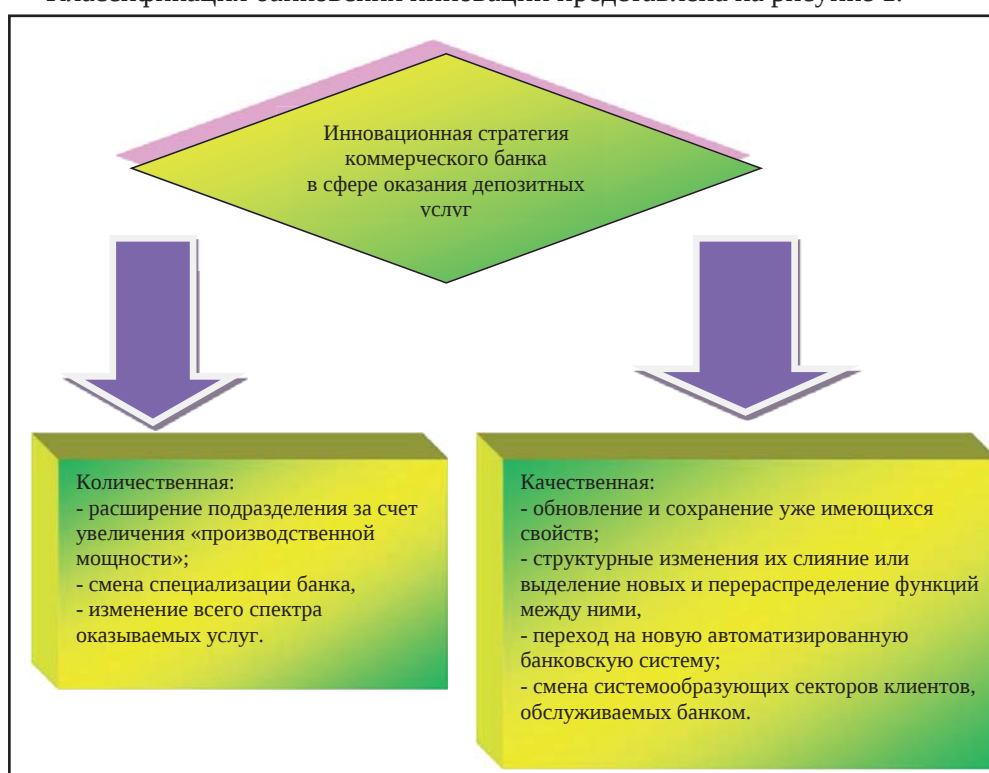


Рис. 1. Классификация банковских инноваций

Источник: составлено автором.

Таким образом, под инновационной стратегией коммерческого банка в сфере оказания депозитных услуг понимается выбор структуры инновационного процесса количественного и качественного содержания, направленный на реализацию политики коммерческого банка в области инноваций, в котором совокупность элементов и их взаимоотношения оказывают влияние на полноценное развитие кредитной организации.

Для того чтобы расширить линейку услуг, коммерческие банки предлагают помимо традиционных депозитов, так называемые инвестиционные депозиты. Понятие «инвестиционный депозит» трактуется банками по-разному, но чаще всего под ним понимаются два вида депозитов.

Первый открывается банком вкладчику под повышенный процент при покупке паев инвестиционных фондов на определенную сумму. Повышенный процент призван компенсировать моральные издержки клиента при отсутствии ожидаемой доходности по ПИФам.

Доход по второму виду депозитов состоит из части, гарантированной банком (в среднем 5-6% годовых), и негарантированной - доходность которой зависит от успешности вложения банком денежных средств на фондовом рынке. В свою очередь гарантированная часть выступает в качестве страховки от падения стоимости паев. В любом случае часть средств на инвестиционном депозите размещается на традиционном вкладе, а вторая часть денег инвестируется в различные финансовые инструменты, поэтому инновационные депозиты могут быть отнесены в разряд комбинаторных. Более того, комбинаторная группа инвестирования в разные финансовые инструменты денежных средств вкладчиков позволила определить данный депозит, как структурный. Преимуществ данного вида продуктов несколько.

Во-первых, они способствуют минимизации рисков, связанных с инвестированием. В частности банк дает гарантию на сохранность средств, при этом доходность зависит от ситуации на фондовом или товарном рынке.

Во-вторых, инвестор, размещая средства в данный продукт, имеет возможность получить более высокий доход, чем от вложения в классический депозит.

Существует много определений структурных продуктов, но, на наш взгляд, наиболее полно отвечает сущности и концепции таких продуктов следующее.

Структурный продукт – это сложный финансовый продукт, предлагающий инвестиционную стратегию, которая обычно включает в себя два и более класса активов, которая заранее определена формулой выплаты, где доход инвестора и обязательства эмитента зависят от или очень чувствительны к изменению характеристик базисного актива, индексам, процентным ставкам или денежным потокам и который может быть заключен в оболочку традиционного финансового инструмента или быть набором взаимосвязанных инструментов (Литвиненко 2010).

Преимущество покупки готовых продуктов еще и в том, что инвестор покупает уже готовую инвестиционную идею.

Другой огромный плюс структурных продуктов – строгий контроль рисков. Инвестор может сам выбирать устраивающее его соотношение доходность/риск. Кроме продукта со 100% защитой капитала можно создавать более рискованные, например, с 5% или 10% потерями. Потенциал доходности таких продуктов еще более высокий. При плохом сценарии убытки инвестора не превысят заданного порога. Инвестируя в структурированные продукты, он сам выбирает приемлемый для него уровень риска. Цена участия зависит от уровня защиты капитала. Продукты со 100% защитой требуют больших вложений.

Простой структурный продукт работает следующим образом:

- при покупке продукта выбирается базисный актив и прогноз движения его

цены,

- каждому структурному продукту соответствует свой прогноз цены базисного актива,
- также при покупке выбирается уровень защиты инвестиции,
- срок инвестирования и максимально возможная доходность определены договором (в рассмотренном далее примере максимально возможная доходность составляет 25% годовых),
- в день исполнения продукта фиксируется итоговая цена базисного актива,
- защищенная часть инвестиций возвращается инвестору в любом случае, даже если не оправдался предусмотренный продуктом прогноз цены базисного актива,
- доход не гарантирован и выплачивается, если реализуется предусмотренный продуктом прогноз цены базисного актива.

Несмотря на значительные выгоды, предоставляемые структурными продуктами, инвесторам необходимо помнить о рисках, сопряженных с такими вложениями.

Рассмотрим основные факторы, оказывающие влияние на оценку рискованности вложений в большинство структурных продуктов:

- дефолт эмитента инструментов с фиксированной доходностью,
- риск дефолта эмитента структурного продукта,
- волатильность,
- деривативные параметры,
- срок действия продукта,
- риск недополученной доходности,
- ликвидность.

Рассмотрим возможные этапы построения структурного продукта.

Конструирование структурного продукта – первый и наиболее важный этап в процессе его выпуска. Конструирование продукта состоит в разработке его устройства, определении потоков, из которых он состоит, и задании дополнительных условий.

Сразу после заключения сделки по структурному продукту с клиентом банк начинает производить хеджирование проданного продукта путем заключения сделок, которые должны произвести генерацию всех обещанных по продукту потоков. Хеджирование позволяет банку избавиться от всех рисков, принятых в связи с продажей продукта клиенту, и к дате истечения продукта получить определенную фиксированную прибыль (комиссию).

Одним из важных вопросов, возникающих на практике при необходимости выпуска структурного продукта, состоит в выборе внешней формы продукта. Два идентичных с экономической точки зрения продукта могут быть «завернуты» в сильно различающиеся инструменты – например, в вексель и пай фонда.

Любой структурный продукт разрабатывается банком для того, чтобы в итоге быть проданным одному или нескольким клиентам – в противном случае

конструирование структурных продуктов не имело бы никакого смысла. Поэтому поиск клиентов является необходимым этапом в процессе выпуска продукта.

После того как продукт сконструирован, выбрана его внешняя форма и найдены контрагенты, остается только заключить сделку.

Заключение сделки по структурированному продукту не ставит точку в процессе выпуска продукта – напротив, начинается новый этап, который длится вплоть до истечения продукта и включает следующие действия.

В течение срока действия продукта контрагенты производят переводы денежных и неденежных потоков по продукту. В случае переменных потоков, производится расчет суммы и других параметров потоков.

В течение срока жизни продукта банк может оказывать клиенту ряд дополнительных услуг, связанных с продуктом: обеспечение вторичного обращения продукта, формирование отчетности по продукту, консультирование клиента.

Конструирование структурированного продукта, как и любого другого финансового продукта, начинается с изучения потребностей клиента. На данном этапе необходимо определить, какие финансово-экономические задачи необходимо решить клиенту. В некоторых случаях, если потребности клиента являются достаточно стандартными, можно выбрать стандартный шаблон структурированного продукта и производить конструирование на его основе.

При конструировании инвестиционного продукта необходимо определиться со следующими основными параметрами продукта: срок продукта, купонный или бескупонный продукт, степень рискованности продукта, направление рынка.

Инвестор должен определить направление движения выбранных базовых переменных, на которое рассчитан продукт. Возможны следующие варианты:

- продукты, рассчитанные на рост («бычьи»);
- продукты, рассчитанные на падение («медвежьи»);
- продукты, рассчитанные и на рост, и на падение, то есть на высокую волатильность рынка;
- продукты, рассчитанные на то, что рынок будет стоять на месте, то есть на низкую волатильность¹.

При оценке стоимостных параметров продукта необходимо закладывать в расчеты размер комиссии, взимаемой банком. Часто получается так, что при отсутствии комиссии параметры продукта оказываются достаточно привлекательными, однако добавление даже невысокой комиссии значительно ухудшает параметры продукта.

В качестве более наглядного примера структурного продукта рассмотрим банковский инвестиционный депозит, предполагающей вложение части средств в опцион колл на покупку нефти марки Brent. Основные характеристики продукта:

- в качестве базисного актива выступает нефть марки Brent;

¹ Агентство структурированных продуктов. (<http://www.sproducts.ru>).

- продукт рассчитан на рост рынка;
- тип продукта: депозит + опцион колл.;
- срок исполнения: 30 апреля 2012 г.;
- уровень защиты капитала: 100%;
- минимальная сумма участия: 50 000 долларов США;
- начальное значение цены базисного актива (по состоянию на 26 ноября): 107 долларов за баррель;
- пороговое значение цены базисного актива: 120 долларов за баррель;
- коэффициент участия: 1,25;
- максимальная доходность: 25% годовых;
- продукт предназначен для инвесторов, желающих в среднесрочной перспективе заработать на росте цены нефти марки Brent, при этом застраховать себя от убытков, которые можно понести в результате инвестирования в нефть.

Данный структурный продукт разработан на основе долгосрочного прогноза цены нефти от Агентства Прогнозирования Экономики².



Рис. 2. Прогноз цены на нефть с указаниями возможных отклонений

Источник: Официальный сайт Финансовой группы БКС. (<http://www.bcs.ru>).

Доходность продукта определяется на основании цены барреля нефти, достигнутой в день окончания договора. В зависимости от цены на день окончания действия договора, возможны три варианта.

- Прогноз реализован:

Если цена нефти в день окончания договора будет больше пороговой цены в 120 долларов за баррель, либо равна ей, инвестору возвращается 100% суммы инвестиции + максимальный доход по продукту – 25% годовых.

- Прогноз частично реализован:

Если цена нефти выше 107 и ниже 120 долларов за баррель, то инвестору возвращается 100% суммы инвестирования и доход, равный:

$$\frac{P_t - P_0}{P_0} * 1,25 * \frac{365}{t} * 100\% \quad (1)$$

² См.: Официальный сайт Финансовой группы БКС. (<http://www.bcs.ru>).

P_t – цена нефти в день окончания договора,
 P_o – начальная цена,
 t – срок инвестирования в календарных днях,
 1,25 – коэффициент участия.

- Прогноз не реализован

Если цена на момент окончания договора будет меньше 107 долларов, то инвестору возвращается 100% вложенной суммы.

Рассчитаем доходность по продукту (% годовых):

- Если цена нефти в день окончания договора будет 100 долларов, то инвестору возвращается 100% суммы инвестиций. Инвестирование в нефть принесло бы убыток в размере 13,7% от суммы инвестиции.

- Если цена нефти в день окончания договора будет 129 долларов, то доходность составит 25% годовых. Инвестирование в нефть принесло бы доходность 43,2% годовых.

- Если цена одного барреля нефти в день окончания договора будет 115 долларов, то доходность составит 15,7%.

График доходности структурного продукта выглядит следующим образом:

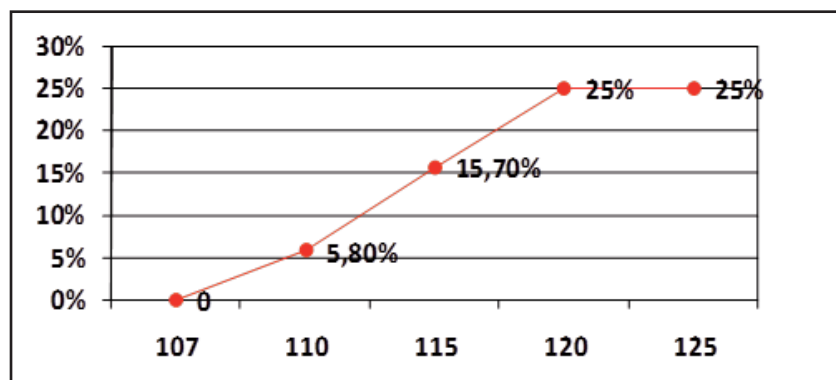


Рис. 3. График доходности (% годовых)

Источник: составлено автором.

Числовой пример, рассчитанный на основе процентной ставки по вкладам в долларах США одного из российских банков³.

Предположим, что 26 ноября 2011 года инвестор приобрёл структурный продукт на сумму 50 000 долларов.

Из них 48 602 внесли на депозит под 6,5% годовых на 157 дней, чтобы застраховаться от потерь на 100%.

Из оставшейся суммы 1397,95 был удержан 1% комиссии в размере 13,97 долларов.

В результате мы приобретаем опцион колл со страйком 107 на оставшуюся сумму 1397,95.

Если прогноз будет реализован, доходность по нефти составит 25% годо-

³ См.: Официальный сайт Финансовой группы БКС. (<http://www.bcs.ru>).

вых, т.е.:

- Доход = $1\,397,95 + 1\,397,95 * 0,25 * (157/365) = 1\,548,27$ долларов,
- + возвращается первоначальная сумма взноса,
- $50\,000 + 1548,27 = 51\,548,27$.

Прогноз был реализован, в конце апреля 2012 года цена на нефть составила около 120 долл. за баррель

Для сравнения: если бы инвестор не приобрёл структурный продукт, а просто положил на срок действия договора 50 000 в банк под 6,5% годовых, на момент окончания действия договора он получил бы:

$$50\,000 + 50\,000 * 0,065 * (157/365) = 51\,397,94.$$

В рассмотренном примере разница между инвестиционным депозитом и обычным срочным вкладом невелика и составляет чуть больше 150 долл. Поэтому для инвестора привлекательность данного инвестиционного продукта не очень высока, с учетом рисков, связанных с возможным падением цен на нефть. Так как, в случае падения цен на нефть инвестор потеряет 1 397,94 долл., которые он мог бы получить по срочному вкладу.

По нашему мнению, данный инвестиционный продукт мог привлечь инвестора, если бы гарантировал доход превышающий доход по срочному вкладу в 1,5–2 раза в условиях роста цен на нефть до 120 долл. за баррель.

Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счёт увеличения общего объёма вкладов и расширения круга вкладчиков можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов. Это можно достигнуть путём расширения депозитных счетов юридических и физических лиц до востребования, что позволит полнее удовлетворить потребности клиентов, улучшить обслуживание, повысить заинтересованность в размещении средств в банках.

Структурный продукт – это особый подход к формированию портфеля, позволяющий с помощью комбинации различных финансовых инструментов с разным уровнем риска предложить инвестору эффективное управление капиталом с потенциальной доходностью выше банковского депозита.

Структурные продукты объединяют преимущества банковского вклада и доверительного управления ценными бумагами:

- защита 100% первоначально вложенных средств;
- возможность получения высокого дохода от роста или снижения российского рынка акций;
- возможность краткосрочного инвестирования на фондовом рынке;
- фиксированный срок инвестиций позволяет точно планировать бюджет;
- эффективный способ диверсификации инвестиционного портфеля и управления рисками.

Результаты анализа российского рынка финансовых инструментов позволяют сделать следующие выводы:

- российского рынка структурных продуктов практически не существует;

- есть потенциальный интерес со стороны инвесторов;
- имеются серьезные законодательные ограничения;
- есть обоснованные надежды на улучшение законодательства в данной области;
- есть желание ведущих банков выйти на данный рынок (Зотова и Некрасова 2011).

Положение рынка структурных продуктов в Ростовской области не сильно отличается от ситуации по России в целом. Даже достаточно крупные региональные банки (например, Центр-Инвест) пока не предлагают своим клиентам инвестиционные депозиты. Запуск нового вида инвестиционных депозитов отмечен в планах Сбербанка в течение следующих нескольких лет.

В отечественной практике характерной особенностью структурного депозита может послужить возможность получения сверхприбыли с гарантией защиты основного капитала. В этом случае в качестве индикаторов могут использоваться продукты с потенциальной вероятностью высокого роста. Это может быть индекс ММВБ, цены на нефть, золото, ценные бумаги любых компаний.

Доходность такого вклада будет зависеть от разницы между стоимостью актива на дату возврата депозита и ценой на дату его размещения. К полученному результату прибавляется процентная ставка вклада «До востребования», как правило, это 0,1% годовых от внесенной суммы. После чего могут проводиться поправки полученного результата на время размещения вклада, долю участия вкладчика, сумму депозита, максимальные значения и на другие нюансы, предусмотренные каждым конкретным банком.

Все это позволяет сделать вывод, что структурные продукты – это достаточно перспективный способ привлечения средств во вклады.

ЛИТЕРАТУРА

- Агентство структурированных продуктов. (<http://www.sproducts.ru>).
- Зотова А.И. и Некрасова И.В. (2011). Гиперрациональность российского фондового рынка, как показатель недостаточного уровня его развития // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. Т. 2. № 3.
- Литвиненко Д.А. (2010). Преимущества и перспективы самостоятельного формирования структурированного продукта «синтетический индексируемый депозит» // *Вестник Волгоградского института бизнеса*. № 11. Волгоград: «НОУ ВПО ВИБ».
- Официальный сайт Финансовой группы БКС. (<http://www.bcs.ru>).

EDITORIAL

- Belokrylova O.S.** What will the WTO give and what is the ticket price for admission?4

SOCIAL-ECONOMIC RESEARCH

- Nureev R.M., Manoogian A.G.** Factor analysis of the migration causes in the Republic of Armenia in the early XXI century.....11
- Pugacheva L.V.** Competitiveness of Russian industry within accession of entry to the World Trade Organization.....28
- Lykova O.A.** Improved management of housing.....33
- Fursa E.V., Rogova T.M.** International educational migration: basic trends and features of modern development.....42

INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Volchik V.V.** The state regulation of entrepreneurship: the problem of institutional barriers.....52
- Zachariadis E.Y.** Institutional determinants of the internal labor market of the University.....63
- Zotova T.A.** Adaptive economic behavior in the context of institutional changes.....73

PROBLEMS OF THE REGIONAL ECONOMY

- Goleva G.A.** The interaction forms in business structures involving foreign direct investment (FDI).....80
- Somko M.L.** State policy in the cluster sphere: problems and prospects of the effective implementation.....86
- Surtseva A.A.** Methodology of analysis and regional aspects of formation social contract in modern Russia.....91

THE REGULATION PROBLEMS OF THE FINANCIAL SPHERE

- Kotliarov I.D.** Using intermediaries for service distribution.....97

INNOVATION ECONOMICS

- Kuzmina S.N.** The innovative activity formation of the organization through the implementation of the process approach principles (innovation activity as a basic business process organization).....111
- Nekrasova I.V.** Structured products as a form of banking product innovation.....117

ПОДПИСКА-2013

НА ЯНВАРЬ-ИЮНЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ ОТКРЫТА

ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ



Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

*по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2013»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс **42503**

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2013

НА ЯНВАРЬ-ИЮНЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ ОТКРЫТА

ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ



Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

*по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2013»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ*

Подписной индекс **82295**

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!



Journal of Economic Regulation
ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

ТОМ 3, №3. 2012

Сдано в набор 05.09.2012.
Подписано в печать 18.09.2012.
Тираж 500 экз. Заказ № 64

© Оформление: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2012