

61 :2-8/1346

ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ВСЕРОССИЙСКИЙ ЗАОЧНЫЙ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»

На правах рукописи

КОРОВИН ИГОРЬ СЕРГЕЕВИЧ

**РАЗВИТИЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО
БИЗНЕСА**

Специальность: 08.00.05 - «Экономика и управление народным
хозяйством» (региональная экономика)

Научный руководитель: д.э.н., профессор Тупчиенко В.А.

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Москва – 2012

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.	3
ГЛАВА 1. Теоретические подходы к трактовке контрактных отношений крупного среднего и малого бизнеса в контексте развития региональной экономики.	13
1.1. Концепции развития крупного, среднего и малого бизнеса путем адаптации к внешней среде хозяйственной деятельности	13
1.2. Контрактация экономических отношений различных форм бизнеса и преодоление институциональных ограничений.	28
1.3. Контрактация как согласование экономических интересов регионального бизнеса в системе факторов ускоренного развития региональной экономики	52
ГЛАВА 2. Анализ влияния контрактации различных форм бизнеса в регионах на их экономический рост в 2000-х годах.	73
2.1. Дифференциация российских регионов по уровню экономического развития в конце 2000-х годов.	73
2.2. Корпоративное планирование регионального развития в РФ в 2000-х годах.	88
2.3. Региональная специфика развития среднего и малого бизнеса.	99
2.4. Взаимосвязь интеграции деятельности крупных компаний и регионального бизнеса и экономического роста субъектов РФ.	112
ГЛАВА 3. Повышение эффективности контрактных отношений регионального бизнеса – основа долгосрочного роста региональной экономики	143
3.1. Совершенствование институционального обеспечения контрактных отношений регионального бизнеса.	143
3.2. Методика консолидации финансовых возможностей государства и различных форм бизнеса в реализации инвестиционных проектов в регионах.	162
3.3. Внедрение механизмов и процедур финансового менеджмент в бюджетной сфере на региональном уровне.	179
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.	201
БИБЛИОГРАФИЯ.	209

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проблемы обусловлена необходимостью формирования адекватных институциональных условий, мотивирующих крупный, средний и малый бизнес на укрепление интеграционных связей в контексте восстановления докризисных тенденций экономического роста в российских регионах. В 1990-х годах в российской экономике произошли коренные преобразования, изменившие качество внешней среды функционирования предприятий различных форм собственности в субъектах РФ. В новых условиях поступательное развитие регионов стало функцией зависимости национальной экономики от цен на мировых рынках сырья. Так, в 2000-х годах благоприятная внешняя конъюнктура на экспортируемое из России углеводородное сырье обеспечила относительно стабильный рост российских регионов и достижение положительного сальдо субнациональных бюджетов в течение 4 последних предкризисных лет. Однако эта позитивная тенденция была прервана глобальным финансовым кризисом 2008-2009 гг., разрушительное воздействие которого проявилось, в частности в том, что практически все без исключения регионы столкнулись с дефицитом территориальных бюджетов, падением экономической активности регионального бизнеса и затянувшейся стагнацией. Предопределенный экономической нестабильностью и высокими рисками хозяйственной деятельности возврат крупного, среднего и малого предпринимательства к стратегии краткосрочного выживания привел к нарушению ряда фундаментальных хозяйственных зависимостей, без которых невозможно нормальное расширенное воспроизводство в российских регионах. Это приводит к разрушению самодостаточной модели регионального промышленного производства, докризисное восстановление которого и ускоренный рост зависят от заинтересованности крупного бизнеса в контрактации отношений с малыми и средними предприятиями при условии ориентации на региональный уровень.

Стабилизация динамики основных показателей развития регионального бизнеса, как отправной точки для поступательного движения экономики территорий к посткризисному росту, непосредственно зависит от факторов,

мотивирующих крупные компании, средние и мелкие предприятия к контрактации их отношений с целью минимизации рисков хозяйственной деятельности и стабилизации среды их совместной деятельности. Только консолидация интересов регионального бизнеса позволит обеспечить замещение его укоренившейся в результате кризиса ориентации на краткосрочное выживание и показатели ликвидности, стратегией долгосрочного роста и долгосрочные цели, продиктованные максимизацией рентабельности.

В качестве реальной основы такой переориентации могут стать интегративные усилия региональных властей по институционализации среды хозяйственной деятельности в субъектах РФ, нацеленной на ее стабилизацию и устранение рыночных рисков. Игнорирование государством этих современных реалий служит основным препятствием на пути устойчивого экономического роста территорий.

В этих условиях особую актуальность приобретает проблема развития контрактных отношений различных форм организации бизнеса в российских регионах, решение которой позволит стабилизировать внешнюю среду их производственной деятельности; стимулировать инвестиционную активность регионального бизнеса за счет мобилизации внутренних финансовых ресурсов сетевых структур в качестве основы оптимистического сценария стабилизации экономических процессов в субъектах РФ.

В этой связи приоритетной задачей становится обоснование теоретических подходов и разработка практических рекомендаций относительно системы мер по институционализации внешней среды функционирования регионального бизнеса как основы расширения его контрактных отношений, укрепления его адаптационных возможностей в посткризисный период, а также расширения границ управляемости региональной экономики на базе контрактации деятельности крупного, среднего и малого бизнеса в условиях высоких рисков хозяйственной деятельности в субъектах РФ. Лишь определив организационные, экономические и финансовые составляющие процесса повышения экономической устойчивости регионального бизнеса на основе формирования

ими сетевых структур, можно сформировать механизмы стабилизации экономической активности хозяйствующих субъектов с учетом их участия в системе территориального разделения труда. На фоне укрепления зависимости курса национальной валюты от динамики экспортных цен на нефть данная альтернатива становится, пожалуй, одним из немногих вариантов стабилизации темпов экономического развития в регионах в посткризисный период.

В настоящее время обозначились некоторые результаты институциональных преобразований в экономике России вообще и в сфере регионального развития, в частности, которые позволяют сделать обобщения относительно механизмов стабилизации темпов экономического роста субъектов РФ на основе контрактации отношений регионального бизнеса в контексте достижения синергетического эффекта интеграции их деятельности. Большая практическая значимость названных проблем и нерешенность многих методических и практических вопросов оптимизации взаимодействия регионального бизнеса, нацеленного на восстановление механизмов экономического роста субъектов РФ определяют актуальность темы диссертационного исследования, его цель и задачи.

Степень изученности и разработанности проблемы. Теоретической и методологической основой исследования являются фундаментальные теоретические разработки известных российских и зарубежных экономистов в области регионалистики, таких, как Н.Т. Агафонов, А.Г. Гранберг, Л.А. Козлов, Г.П. Лузин, М.Н. Межевич, Г.В. Мильнер, В.Н. Моргачев, Б.П. Орлов, Г.С. Ронкин, Р.И. Шнипер, А.И. Чистобаев, В.Е. Швец, В.А. Швандар, А.А. Яковлев, Дорнбуш Р., Дэниэлс Джон. Д., Ивасаки И., Кассель Густав, Леш А., Можайсков О.В., Радеба Ли Х., Пилоффа С., Фондел Э., С. Родса, Р. Ролла, А. Шляйфера., Лис Фрэнсис А., Р. Де Янга и других видных ученых и практиков.

Достаточно глубоко проблемы федерализма, местного самоуправления и регионального развития представлены в работах отечественных ученых, представляющих «новую регионалистику», П. Бурака, В. Васильева, В. Горлова, В. Климанова, И. Косикова, О. Кузнецовой, А. Лаврова, В. Лексина, В. Лузанова, П. Минакира, Н. Петрова, В. Ростанец, Е. Скатерщиковой, А. Топилина, С. Хурсевича, А. Швецова и других

Развернутый анализ внешних организационных характеристик и особенностей функционирования различных форм бизнеса в регионах дается в работах таких зарубежных ученых, как Боуви К.Л., Вейе Г., Гликман Н., Даниелс Д.Д., Деринг У., Изард У., Мескон М.Х., Радеба Л.Х., Речмен Д.Д., Тилл Д.В., Хоскинг А., Ван Хорн Д.К., Хойер В., и в исследованиях отечественных специалистов Адамеску А.А., Адаменя А.И., Веретенникова Н.П., Волкова О.И., Демина А.А., Кашаниной Т.В., Леонтьева Р.Г., Сафронова Н.А., Суханова Е.А., Катькало В.С., Орлова А.Л. Но и в этих работах были сформулированы лишь самые общие для различных форм бизнеса классификационные выводы и рекомендации относительно их внешних характеристик применительно к региональному уровню.

В многочисленных работах по теории и практике регионального развития А.Г. Аганбегяна, М.К. Бандмана, С.Д. Валентя, В.Г. Введенского, А.Г. Гранберга, С.С. Гузнера, О.Г. Дмитриевой, И.Д. Иванова, А.А. Кисельникова, Б.Л. Лавровского, Н.И. Ларина, В.Н. Лексина, А.С. Маршалова, Т.Г. Морозовой, Н.Н. Михеева, А.С. Новоселова, А.Г. Рубинштейна, В.Е. Селиверстова, В.И. Сулова, А.Н. Швецова, Е.А. Шильцина, Б.М. Штульберга, и многих других раскрывались в разных аспектах проблемы регионального развития, региональной динамики и трансформации экономического пространства, государственного регулирования регионального развития. Вместе с тем, все эти работы не предусматривали учет специфических для крупных корпораций особенностей формирования системы менеджмента с учетом интересов различных региональных экономических и социальных систем. Тем более, в них не была учтена специфика экономического развития регионов в условиях финансового кризиса и посткризисной стагнации.

Таким образом, несмотря на появившийся в отечественной литературе определенный интерес к проблемам корпоративных отношений регионального бизнеса, результаты анализа этих проблем пока не носят теоретического, прикладного, рекомендательного характера для крупных корпораций, осуществляющих свою деятельность одновременно во многих регионах страны. Практически отсутствуют научные публикации по теории и методологии консолидации интересов общеотраслевых корпораций и представителей

регионального бизнеса в контексте посткризисного восстановления экономики и финансов в субъектах РФ.

Цель и задачи исследования. Целью диссертации является разработка теоретических положений и практических рекомендаций по формированию механизма контрактации деятельности крупных, средних и малых предприятий в качестве приоритетного условия восстановления докризисного состояния региональной экономики и инвестиционной активности бизнеса в качестве необходимого условия обеспечения долгосрочного поступательного роста регионов.

Для достижения указанной цели в исследовании были сформулированы и решены следующие задачи:

- обобщить концептуальные подходы к трактовке особенностей функционирования различных форм бизнеса в регионах с учетом влияния на них факторов внешней и внутренней среды, позволяющих выявить особенности механизмов их долгосрочного и краткосрочного развития при условии экономической неопределенности и высоких рисков хозяйственной деятельности;

- структурировать механизмы эффективного функционирования регионального бизнеса на базе консолидации их производственных возможностей, организационных инструментов и совмещения стратегий роста с целью формирования подходов к оценке экономического эффекта интегративных усилий различных форм бизнеса в контексте показателей развития региона;

- провести анализ количественных и качественных показателей динамики российских регионов, выделить особенности национальной модели их развития, определить ее современную специфику, обусловленную консервацией технологической структуры производства, низкой инвестиционной активностью регионального бизнеса, затянувшейся экономической стагнацией, что в значительной степени предопределено отсутствием заинтересованности крупного отраслевого бизнеса в контрактации отношений с малыми и средними предприятиями на местах;

- по результатам аналитического исследования выстроить по приоритетам

факторы, препятствующие ускоренной интеграции различных форм бизнеса в регионе с учетом временных параметров получения экономического эффекта на региональном уровне при условии их устранения;

- обосновать целостный механизм, ориентированный на повышение экономического эффекта реализации контрактных отношений всех форм бизнеса в регионе с конкретизацией инструментов и оценкой результативности их внедрения в показателях долгосрочного роста российских регионов.

Объектом исследования являются крупные, средние и мелкие компании, дифференцированные по степени их участия в региональной экономике и по факторам, которые препятствуют консолидации их деятельности на местах.

Предмет исследования - принципы, направления и механизмы организационно-экономического, экономико-технологического и финансового обеспечения ускоренного развития контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в качестве необходимого и достаточного условия посткризисного восстановления региональной экономики.

Теоретической основой исследования послужили труды современных российских и зарубежных ученых-экономистов и практиков в области региональной экономики и финансов, малого и среднего бизнеса, промышленных корпораций. В качестве исходной информации в диссертации использованы разработки Федерального агентства Российской Федерации по статистике, Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, Института проблем региональной экономики РАН, Института системного анализа РАН, Института экономики РАН (Центра социально-экономических проблем федерализма), Института экономики Уральского отделения РАН, МГУ им. М.В. Ломоносова, Института региональных экономических исследований, а также исследования Всемирного банка и программы Европейского союза ТАСИС.

В качестве источников информации использовались труды фундаментального и прикладного значения известных зарубежных и отечественных ученых, предметная направленность которых связана с региональными исследованиями.

Содержание диссертационного исследования соответствует пунктами 3.17. Управление экономикой регионов. Формы и механизмы взаимодействия федеральной, региональной, муниципальной власти, бизнес-структур и структур гражданского общества. Функции и механизмы управления. Методическое обоснование и разработка организационных схем и механизмов управления экономикой регионов; оценка их эффективности; 3.19. Разработка методологии анализа и методики оценки функционирования корпоративных структур, малого и среднего бизнеса, предприятий общественного сектора и некоммерческих организаций в регионах и муниципалитетах. Проблемы рационального использования региональных материальных и нематериальных активов – природных ресурсов, материально-технической базы, человеческого капитала и др. паспорта специальности ВАК РФ 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» (региональная экономика)

При разработке и решении поставленных задач применялись общенаучные методы познания: системный подход, анализ и синтез, группировка, статистический, сравнительный, качественный и количественный анализ теоретического и практического материала, обобщения.

Для структурирования полученных данных применялись методы системного и функционального анализа, математического моделирования, в том числе аппарат статистического анализа: факторный, корреляционный и регрессионный.

Степень обобщения и уровень формализации обрабатываемой информации и полученных результатов доводились до конкретных предложений, которые рекомендованы к использованию в практической деятельности.

Информационной базой диссертационного исследования послужили официальные статистические материалы, аналитические и нормативные данные Федеральной службы государственной статистики РФ, Министерства экономического развития РФ, Министерства регионального развития РФ, Министерства финансов РФ.

Применялись данные монографических исследований отечественных и зарубежных ученых по рассматриваемой проблеме, федеральные и

региональные программы социально-экономического развития, материалы научных и научно-практических конференций и семинаров, а также первичные материалы, собранные и обработанные автором в ходе выполнения исследования.

Научная новизна работы. В диссертации обоснован научно-методический инструментарий анализа основных факторов формирования контрактных отношений малого, среднего и крупного бизнеса в регионах, дана оценка их роли в обеспечении экономического роста на местах, а также выявлена первостепенная значимость институционального обеспечения контрактации различных форм бизнеса в регионах в системе факторов и инструментов сокращения региональной асимметрии и обеспечения долгосрочного экономического роста субъектов РФ.

На защиту выносятся следующие конкретные результаты, обладающие **научной новизной**:

- сформированы теоретические подходы к трактовке механизма многовариантности достижения эффективности различными формами организации бизнеса; определено его воздействие на развитие региональной экономики по мере реализации крупными, средними и малыми предприятиями присущих каждому из них конкурентных стратегий, реализующих преимущества разных типов регионального бизнеса, ориентирующихся на конкретные условия экономической среды и ресурсы, находящиеся на территории субъектов РФ;

- уточнено понятие региональной экономики в качестве системы, структура которой представлена совокупностью взаимосвязей различных форм бизнеса, контрактация которых на уровне регионов способствует укреплению их органической целостности, что дает экономический эффект в контексте ориентации бизнеса на удовлетворение регионального спроса в силу совпадения интересов регионов в ускоренном развитии, а бизнеса – в повышении стабильности в условиях высоких рисков экономической деятельности;

- установлена прямая зависимость расширения масштабов контрактации малого, среднего и крупного бизнеса в российских регионах и роста

экономических показателей на субфедеральном уровне; определены преимущества и недостатки типичных формы консолидации регионального бизнеса в виде сетевых структур; дана оценка влияния административного ресурса региональных органов власти на расширение масштабов регионального бизнеса в форме долгосрочных контрактов;

- дана трактовка причин региональной экономической асимметрии и неоднозначности процессов контрактации различных форм бизнеса в современных российских регионах, которые связаны с переходом в 1990-е годы функций отраслевого планирования к крупнейшим российским корпорациям и финансово-промышленным группам. Именно они в 2000-х годах осуществляли региональные стратегии, основанные на принципах отраслевого планирования, что во многом объясняет специализацию современных регионов в общероссийском разделении труда. В этом контексте ее диверсификация и сокращение региональной асимметрии объективно зависят от контрактации деятельности крупных российских бизнес-структур с различными формами регионального бизнеса, который и представляет интересы экономического сообщества на субфедеральном уровне;

- обоснованы особенности формирования сетевой организации регионального бизнеса на основе контрактации отношений, выделены ее преимущества в контексте доступа к финансовым ресурсам, к информации, технологиям, сырью, комплектующим и проведена корреляция темпов посткризисного восстановления региональной экономики и распространения контрактных отношений малого и среднего бизнеса с крупными корпоративными структурами.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что основные положения, выводы и рекомендации диссертации ориентированы на широкое применение разработанной методики обеспечения роста контрактных отношений всех форм бизнеса в российских регионах, призванного восстановить инвестиционный процесс в рамках расширенного воспроизводства, стабилизировать экономическую среду и снизить риски хозяйственной деятельности в посткризисный период на местном уровне.

Полученные результаты проведенного исследования могут послужить основой для дальнейших углубленных исследований в данном направлении.

Практическая значимость результатов исследования заключается в

разработке конкретной системы мер, сочетание которых позволяет сформировать механизм повышения эффективности контрактации различных форм бизнеса при разработке долгосрочных стратегий их развития в российских регионах в условиях неопределенности и высоких рисков хозяйственной деятельности.

Разработанная в диссертации модель механизма взаимодействия крупных, средних и малых предприятий с учетом их отраслевой принадлежности и инвестиционно-фондовых ресурсов, стратегических и мотивационных аспектов позволит промышленным предприятиям объективно позиционировать себя на региональных сегментах российской экономики в контексте максимизации экономического эффекта.

Основные положения и материалы диссертации могут быть использованы также в учебном процессе в высших учебных заведениях при изучении таких дисциплин, как региональная экономика, экономика предприятий, основы менеджмента.

Апробация результатов исследования. Основные положения, выводы и рекомендации диссертационного исследования докладывались и обсуждались на всероссийской научной конференции, организованной Институтом экономики Уральского отделения РАН, и на научно-практической конференции, проведенной в Российской академии госслужбы при Президенте РФ.

Отдельные предложения диссертации были использованы ООО «Альянс-Строй-Инвест» и ООО «Интер-Престиж» при разработке стратегии контрактации деятельности с участием регионального бизнеса в условиях неопределенности, что позволило оптимизировать уровень инвестирования производства в регионе и повысить экономические показатели.

Ряд теоретических и практических положений диссертации были включены в соответствующие лекционные курсы при обучении студентов экономических специальностей в московских вузах.

Публикации. По результатам исследования опубликовано семь печатных работ общим объемом 4,7 п. л., в том числе три публикации – в ведущих рецензируемых журналах и изданиях, рекомендованных ВАК РФ.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ КРУПНОГО СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ФАКТОРОВ РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Концепции развития крупного, среднего и малого бизнеса как адаптация к условиям внешней среды хозяйственной деятельности

В качестве объекта исследования деловая организация (фирма, предприятие, хозяйствующий субъект, бизнес) представляет собой целостный комплекс взаимосвязей как внутренних, так и с внешней средой, определяющих в совокупности ее функционирование. Для фирмы характерна целенаправленность предпринимательской деятельности: развитие в направлении достижения собственных целей, детерминированных макроэкономическими приоритетами. Эффективной может быть лишь та хозяйственная структура, которая наиболее оптимально адаптируется к требованиям внешней среды.

Немало надежд и ожиданий в науке связано с разработкой понятия самоорганизации как неотъемлемого свойства любой хозяйственной системы. Начиная с У. Эшби, под самоорганизацией обычно понимают некоторый процесс, в ходе которого создается, воспроизводится или совершенствуется организация сложных динамических систем. Самоорганизация предполагает наличие связей между элементами любой системы (в том числе и экономической), которые могут как перестраиваться, так и возникать заново, изыскивая пути наиболее адекватного приспособления к требованиям внешней среды. Это качество систем приводит к возникновению все более оптимальных форм организации хозяйственной деятельности, соответствующих целям конкретной национальной социально-экономической системы.

В результате появляется возможность субъективного моделирования качественных характеристик внешней среды, требования которой могут быть реализованы только предпринимательскими структурами, обладающими качеством самоорганизации.

Хозяйственная деятельность (как сознательная, целенаправленная активность людей) [102] выступает единственным способом достижения цели обеспечения жизни человека (общественной системы в целом) за счет увеличения емкости среды его обитания. На всем протяжении человеческой истории эта цель достигалась путем соединения ограниченных в обществе факторов производства наиболее экономичным способом. В этом заключалось (и заключается) основное требование к национальным хозяйствующим субъектам, занимающимся различными видами предпринимательской деятельности.

В результате длительного исторического процесса развития форм организации хозяйственной деятельности появилась современная форма ее обособления в рамках крупной, средней или малой фирмы.

До конца 50-х годов в силу ряда причин фирма рассматривалась как закрытая система, имеющая жесткие, фиксированные границы, относительно независимая от среды, ее окружающей. По мере же возрастания роли внешних факторов фирма в своем развитии не могла игнорировать государственное вмешательство в экономику, воздействие инфляции, обострившейся конкуренции и т.п.

Теоретические представления о хозяйственной организации как органической части национальной экономической системы сформировались в конце 50-х годов благодаря распространению в философии и экономике положений общей теории систем и разработке в конце 60-х годов ситуационного подхода в микроэкономике [3]. Это позволило рассматривать любое предприятие в качестве открытой хозяйственной системы (подсистемы), представляющей собой как органическую целостность, так и вероятностную, динамическую совокупность объективно обусловленных элементов, взаимодействие которых создает возможность эффективного воспроизводства необходимых обществу материальных благ и услуг под влиянием как внутренних и внешних факторов, так и целей данной системы [99].

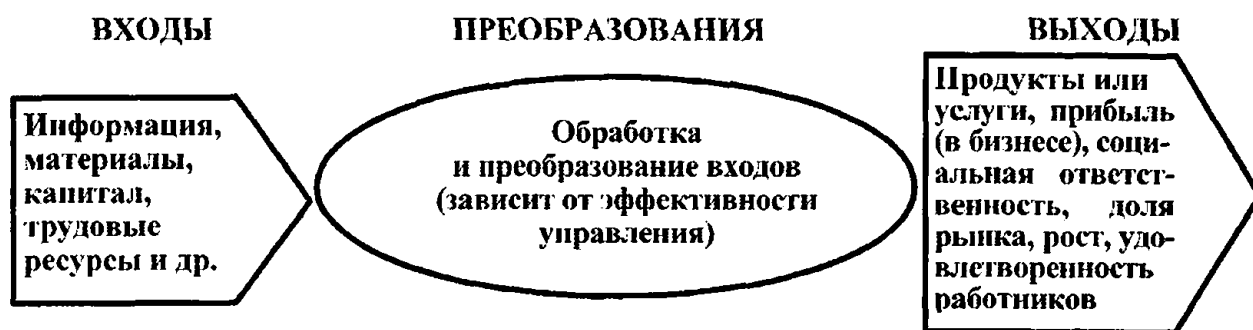


Рис. 1. Предпринимательская структура как открытая система
Источник: составлено автором

Применение теории систем убедительно доказало, что всякая организация, будучи открытой системой, зависит в своем развитии от внешней среды, которая оказывает на нее воздействие через входные и выходные каналы (см. рис. 1.) [15]. Хозяйственная организация на входе потребляет ресурсы определенного вида: трудовые ресурсы, сырье и материалы, комплектующие детали, топливо и энергию, земельные ресурсы, здания, сооружения, передающие устройства, оборудование, транспортные средства, приборы, инструменты, оснастку, вычислительные средства, информацию, производственный и хозяйственный инвентарь, денежные средства.

В результате хозяйственной деятельности предприятие (фирма) на выходе получает трансформированные ресурсы, ресурсы иной полезности: готовую продукцию в конкретной номенклатуре, ассортименте, количестве, ценовой форме, отходы производства, прибыль, издержки производства, платежи разного рода, денежные средства [8, 9].

Крупные, малые и средние предприятия как открытые системы находятся в динамическом взаимодействии с окружающим миром: изменяющиеся внешние факторы влияют на один или несколько атрибутов системы, и наоборот, модифицирующаяся система воздействует на внешнюю среду.

Итак, любая по размерам фирма, как открытая система, имеет вполне определенную особенность, отличающую ее от закрытой: именно внешняя среда обуславливает развитие открытой системы по пути большей специализации своих элементов и усложнения организационной структуры,

расширения своих границ или создания новых хозяйственных систем с более широкими границами. Открытые системы находятся в динамическом взаимодействии с окружающим миром: изменения внешних факторов влияют на один или несколько атрибутов системы, и наоборот, изменения в системе воздействуют на внешнюю среду.

В этом смысле адекватной представляется структурирование Иващенко Н.П. разнообразных факторов внешней среды на две основные группы - прямого и косвенного влияния (рис. 2) [19].



Рис. 2. Факторы внешней среды прямого и косвенного воздействия на различные формы организации бизнеса

В условиях рынка факторы, оказывающие немедленное и непосредственное влияние на фирму, можно отнести к среде прямого воздействия; все другие, оказывающие на нее опосредованное влияние, - к среде косвенного воздействия (см. рис.2).

Что касается среды косвенного воздействия, то она включает в себя факторы, которые в рыночной экономике могут и не оказывать немедленного воздействия на функционирование фирмы, но, тем не менее, сказываются на ее результатах. Речь идет о таких факторах как:

- государственно-политические;
- экономические;
- социально-демографические;
- международные;
- научно-технологические;
- правовые.

Среда косвенного воздействия обычно сложнее, чем среда прямого воздействия. Руководители микроструктур зачастую вынуждены опираться в оценке такой среды на неполную информацию, что затрудняет прогнозирование возможных последствий для фирм. Однако основным объектом внимания для хозяйствующих субъектов в рыночной экономике остаются факторы внешней среды прямого воздействия, и в первую очередь, со стороны входов и выходов фирмы. Хозяйственная организация должна быстро реагировать на изменения внешней среды, выбирая наилучшую ответную реакцию, позволяющую достигнуть ее собственные цели, которые не должны противоречить целям общества [20, 21].

Любая хозяйственная организация должна быстро реагировать на изменения внешней среды, выбирая наилучшую ответную реакцию, способствующую достижению ее собственных целей, не противоречащих целям общества [10, 11-14].

Все выше изложенное свидетельствует о том, что хозяйственная деятельность, организованная в форме крупных, средних или малых организаций (компаний), реализуется в процессе преобразования входов хозяйственной системы в ее выходы.

Национальная экономическая система, выступающая организационно внешней средой для отечественных хозяйствующих субъектов, в каждый данный момент времени определяет конечную цель, общие правила их поведения в соответствии с потребностями социально-экономического развития общества. Однако она не внедряется во внутренние структурные

взаимосвязи фирм с целью участия в процедуре выбора ими конкретных форм своего поведения на микроуровне.

Причем именно влияние внешней среды инициирует хозяйствующие субъекты к целенаправленной экономической деятельности, поскольку их главная функция заключается в удовлетворении структуры потребностей и в достижении целей, продиктованных макроэкономической системой (внешней средой). С этой точки зрения внешняя среда ассоциируется с теми условиями, которые фирма, как правило, не может изменить, но должна учесть в своем поведении, поскольку они сказываются непосредственно на ее жизнедеятельности.

Сложные организации, какими являются фирмы (предприятия), имеют ряд общих характеристик [15];

- зависимость от внешней среды,
- необходимость в ресурсах,
- горизонтальное разделение труда,
- формирование подразделений,
- вертикальное разделение труда,
- необходимость управления.

Одной из самых значимых характеристик организации хозяйственной деятельности на микроуровне выступает первая из названных выше характеристик - ее взаимосвязь с внешней средой как по линии входов материально-технических и трудовых ресурсов, информации и т.п., так и по линии выходов путем предложения фирмой продукции и услуг, движения доходов, социальной ответственности и влияния фирмы на окружающую среду.

В этой связи любое предприятие в современной хозяйственной системе является открытой системой, которая приспосабливается к своей весьма многообразной внешней среде, и главные факторы развития которой находятся не внутри организации, а вне ее [16].

Если, вслед за И. Ансоффом (США), рассматривать фирму (предприятие)

как открытую систему, осуществляющую свою хозяйственную деятельность во взаимосвязях с внешней средой (рынками сбыта, конкурентами, правительством и т.п.), то их структуру можно представить на рисунке 3 [17].

Независимо от сферы хозяйственной деятельности любая предпринимательская структура (фирма) не может быть изолирована от влияния внешних факторов, которые в совокупности и образуют среду ее функционирования. Внешняя среда фирмы может быть определена как множество сил и субъектов (назовем их факторами воздействия внешней среды), которые оказывают непосредственное или опосредованное влияние на жизненный цикл фирмы и действуют за ее пределами. Их можно классифицировать по-разному.

Внешнюю среду хозяйствующего субъекта можно определить как множество сил и субъектов (назовем их факторами воздействия внешней среды), которые оказывают непосредственное или опосредованное влияние на жизненный цикл предприятия и действуют за его пределами.

А. Хоскинг предлагает рассматривать семь элементов среды предпринимательства [18]:

1) экономическую обстановку, 2) политическую ситуацию, 3) правовую среду, 4) социально-культурную среду, 5) технологическую среду, 6) географическую среду, 7) и, наконец, институциональную организационно-техническую среду, в которую включена вся совокупность институтов от рекламных агентств до банков, с помощью которых бизнес ведет свои дела.

Однако применительно к предприятиям (фирмам) в условиях нестабильной экономики важно не столько перечисление элементов их внешней среды, сколько определение приоритетности внешних факторов, с точки зрения влияния на поведение хозяйствующих субъектов.

Все выше изложенное свидетельствует о том, что хозяйственная деятельность, организованная в рамках предприятия, реализуется в процессе преобразования его входов в выходы. Воздействуя, таким образом, на

поведение предприятия [22], внешняя среда заставляет его приспособляться к весьма многообразным ее условиям. Причем степень координации, слаженности и гармоничности отношений предприятия с внешней средой является решающим условием эффективности его функционирования.

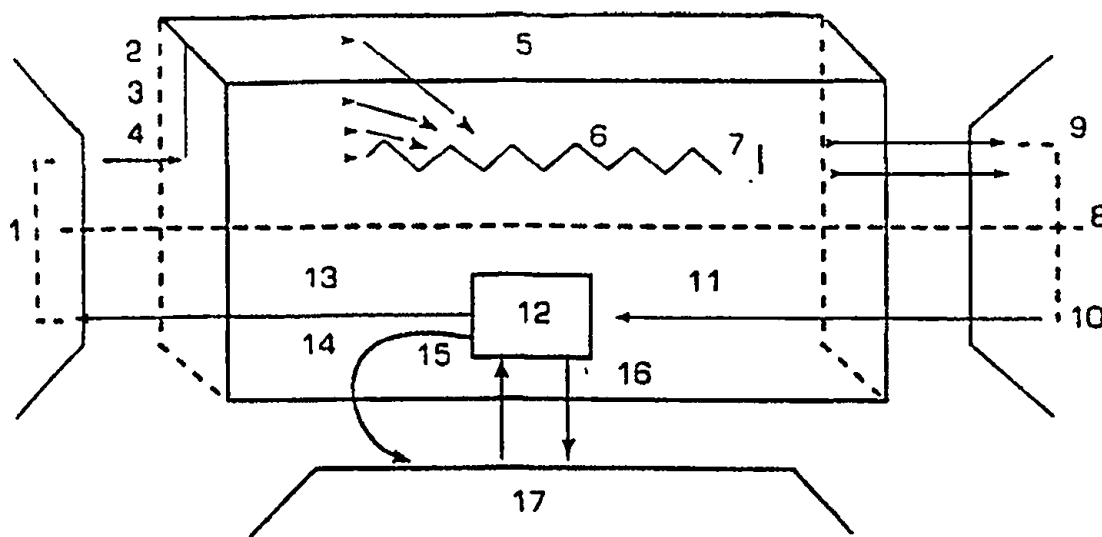


Рис. 3. Взаимосвязи внутренних факторов развития предпринимательской структуры с факторами внешней среды

1 – рынок купли-продажи, 2 – рабочая сила (человеческий фактор), 3 – инвестиции в средства труда, 4 – заготовка и складирование предметов труда, 5 – организация производства, 6 – изготовление продукции (работы, услуг), 7 – склад и сбыт готовой продукции, 8 – рынок сбыта, 9 – процесс реализации продукции, 10 – процесс обращения денег, 11 – приходи денежных средств, 12 – касса, 13 – расход денежных средств на производственные факторы, 14 – распределение прибыли, 15 – формирование капитала, 16 – возврат капитала, 17 – финансовый рынок.

На рис. 3 показаны три рынка, характеризующие внешние экономические связи предприятия: рынок факторов производства, рынок товаров и услуг и финансовые рынки (инвестиций). Хотя ценообразование само по себе не входит в характеристику принципов деятельности предприятия, осведомленность предприятия о ценах абсолютно необходима в организации хозяйственной деятельности.

Основные функции хозяйственной деятельности предприятия, определяемые рынком на уровне реального процесса, состоят в приобретении факторов производства, изготовлении (производстве) и продаже готовых полезностей; а на уровне финансовых потоков - в получении ресурсов для

инвестирования в производство и в их оплате. Финансовый рынок является той отправной точкой, которая необходима для получения необходимых чистых инвестиций.

Взаимосвязи рынков показывают, что заемные денежные средства необходимо возвращать финансовому рынку с возмещением из прибыли дивидендов, процентов, прямых налогов и т.п. Получив на финансовом рынке капитал, предприятие обращается на рынок факторов производства, чтобы приобрести в свое распоряжение необходимые производственные ресурсы. На схеме 1 они сведены в четыре группы в соответствии с тем, как они поступают в производственный процесс. Нижняя стрелка означает такие непосредственно входящие факторы, как энергия, услуги. Стрелка "склад" (4) означает такие материалы, которые нужно складировать и брать со склада при необходимости - закупленное сырье, полуфабрикаты, комплектующие и т.д. Стрелка "инвестиции" (3) означает приобретение таких производственных факторов длительного пользования, как здания, машины, оборудование, которые передают свою стоимость в производственный процесс частями. Самая верхняя стрелка - "человеческий фактор" (2) - означает людей, занятых на предприятии. Расположение этой стрелки на "крыше" организации показывает особую роль данного неэкономического фактора в деятельности предприятия, главным из которых является совокупность методов управления.

Когда с помощью используемых факторов производства будет завершён процесс изготовления, изображенный на схеме волнистой чертой, то его результатом становятся либо изделия, пригодные для складирования (товары), либо прямо идущие в реализацию услуги. Реализовав их, в кассу фирмы на стороне движения денег поступает доход, и цикл всего хозяйственного процесса заканчивается.

Таким образом, экономической границей предприятия выступает его обособленность в смысле завершенности процесса хозяйственной деятельности и его основы - цикла движения капитала, производственных фондов,

определяемого длиной того пути, который проходит продукт (услуга) от входа в предприятие факторов производства и информации до выхода из него готовых для потребления материальных благ и услуг.

Без границы (хозяйственного обособления) не существует системы, которая должна где-то начинаться и заканчиваться. В случае хозяйствующего субъекта хозяйственная обособленность связана с реализацией прав собственности, владения и распоряжения и предопределяется государством на входе в виде разрешенных законом (следовательно, целесообразных для общества) альтернативных организационно-правовых форм хозяйствования. В этих юридических рамках предприятие формирует имущество на праве собственности либо полного хозяйственного ведения, что и позволяет ему осуществлять экономическую деятельность.

Создание определенных условий хозяйствования на входе предприятий является обязательным, но далеко не единственным фактором формирования их как самоорганизующихся структур. Принципиальное значение для развития хозяйственных организаций имеет их обратная связь с внешней средой, позволяющая им получать обратно в систему часть выходящей из нее продукции в виде информации или денег для модифицирования производства той же выпускаемой продукции или налаживания выпуска новой продукции (в общей теории систем это называется энергией, которую и должна связывать система). Благодаря этому открытые системы постоянно получают извне информацию, позволяющую им приспособиться и предпринять корректировочные действия по исправлению отклонений от принятого курса. Чтобы обеспечить жизнедеятельность хозяйственной структуры (посредством самоорганизации), необходимо заменить, не прерывая производственного процесса, изношенную производственную систему, устаревшую технологию, использованные ресурсы соответствующими элементами равной отдачи.

Национальная экономическая система, выступающая внешней средой для микроструктур, в каждый данный момент времени должна определять лишь

конечную цель, общие правила поведения самоорганизующихся хозяйствующих субъектов (т.е. правила на их входе) в соответствии с потребностями социально-экономического развития общества и не должна вмешиваться в процедуру выбора конкретных форм организации хозяйственной деятельности на микроуровне (т.е. схем поведения на выходе предприятий). Устойчивость и сбалансированность делового предприятия достигаются в том случае, если цели его развития (определяемые внутренними свойствами) адекватны (не противоречат) конечным целям макросистемы (национального хозяйства). Последнее может происходить в процессе самостоятельного выбора фирмой своего поведения из множества их альтернативных вариантов в условиях неопределенности.

Среда и саморазвивающиеся хозяйствующие субъекты - две стороны рыночного хозяйства, активно взаимодействующие друг с другом и побуждающие друг друга к изменению и развитию. Особенности внешней среды, предопределяющие самоорганизацию на микроуровне и активные обратные связи фирм с ее элементами, в наиболее законченном виде проявляются в рыночной экономической системе. Именно в ней фирмы предпринимают значительные усилия для выбора альтернативных вариантов своего поведения с целью адаптации к требованиям внешних факторов.

Любая эффективная организация бизнеса, будь то в масштабах корпоративных структур, или средних и малых предприятий, предполагает успешную адаптацию к условиям внешней среды, которая позволяет им наиболее полно реализовать имеющийся потенциал. Это происходит посредством конкурентных отношений бизнеса как на общенациональном пространстве, так и в регионах.

Специфика средних и малых предприятий заключается в том, что они ориентируются в своей деятельности, главным образом, на узкий региональный рынок, который предоставляет им сравнительные преимущества в конкуренции с корпоративными структурами на территории субъектов РФ. Однако

региональная экономика получает мультипликационный эффект от кооперации деятельности крупного, среднего и малого бизнеса на своей территории, поскольку в этом случае результат предопределяется сравнительными преимуществами каждого из видов организации предпринимательской деятельности.

Вслед за русским-советским теоретиком конкуренции Л.Г. Раменским выделим четыре основных типа стратегии конкурентной борьбы, каждый из которых ориентируется на разные типы организации бизнеса, условия экономической среды и ресурсы, находящиеся на территории регионов (таблица 1):

1) виолентная стратегия фирм, действующих в сфере крупного, стандартного производства товаров и/или услуг;

2) пациентная (нишевая) стратегия фирм, вставших на путь узкой специализации;

3) коммутантная (приспособительная) стратегия;

4) эксплорентная (пионерская) стратегия.

Пациентная стратегия типична для фирм, вставших на путь узкой специализации. Она предусматривает изготовление особой, необычной продукции для определенного (чаще узкого) круга потребителей. Свою рыночную силу компании-пациенты черпают в том, что их изделия становятся в той или иной мере незаменимыми для соответствующей группы клиентов. Такая компания старается не расплыться, контролируя небольшую часть обширного рынка, а завоевывает максимальную долю маленького рыночного сегмента. Ее дорогая и высококачественная продукция предназначена для тех, кого не устраивает стандартная продукция.

Борьба с гигантами в производстве массовой продукции заведомо обречена на провал: крупное производство эффективно именно в выпуске товаров большими партиями. Но в учете специальных запросов потребителям преимущества на стороне той фирмы, которая посвятила свою деятельность их

изучению и удовлетворению. Чем уже сегмент рынка и чем специфичнее условия деятельности на нем (т.е. чем резче дифференциация продукта), тем эффективнее деятельность пациента в регионе в сравнении, например, с крупными корпоративными структурами.

Таблица 1.

Характеристика рыночных стратегий различных форм организации бизнеса

ТИП СТРАТЕГИИ	Коммутанты ("мышь")	Пациенты ("лисы")	Виоленты ("львы", "слоны", "бегемоты")	Эксплеренты ("ласточки")
Профиль производства	универсальное мелкое	специализированное	массовое	экспериментальное
Размер компании		крупные	крупные	
		средние		средние
	мелкие	мелкие		мелкие
Устойчивость компании		высокая	высокая	
	низкая			низкая
Расходы на НИОКР			высокие	высокие
		средние		
	низкие			
Факторы силы в конкурентной борьбе	гибкость, многочисленность	приспособленность к особому рынку	высокая производительность	опережение в нововведениях

Источник: составлено автором по: Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во "ГНОМ-ПРЕСС", 2004. - С. 82.

Коммутантная стратегия преобладает при обычном бизнесе в локальных масштабах. Сила мелкого неспециализированного предприятия состоит в его лучшей приспособленности к удовлетворению небольших по объему (а нередко и кратковременных) нужд конкретного клиента в основном на региональном уровне. Лишь коммутанты готовы использовать каждую возможность для бизнеса, тогда как прочие фирмы очень строго придерживаются своего производственного профиля. Отсутствие у коммутантов крупных производственных мощностей, особых познаний в узкой области или научно-технических заделов - всего, чем сильны другие фирмы - приводит к тому, что коммутантам (в рамках разумного) почти безразлично, чем заниматься. Однако фирмы-коммутанты имеют свойственные только этому типу фирм преимущества. Они легко

приспосабливаются к изменению сферы коммерческой деятельности, на которые другие фирмы неспособны. В этом случае повышенная гибкость становится источником силы коммутантов в конкурентной борьбе.

В результате совпадение в общих чертах запросов больших групп потребителей плюс наличие технической возможности поставить их удовлетворение на поток создают основу для массового (виолентного) или специализированного (пациентного) производства. Если эти условия не выполняются, то их в регионе заменяет коммутант.

Главный фактор силы эксплерентов связан с опережением во внедрении принципиальных нововведений. Они стремятся к созданию нового рынка и извлечению выгод из первоначально единоличного присутствия на нем. Огромный технический и финансовый успех в этом случае постоянно привлекает в бизнес новые и новые фирмы-эксплеренты.

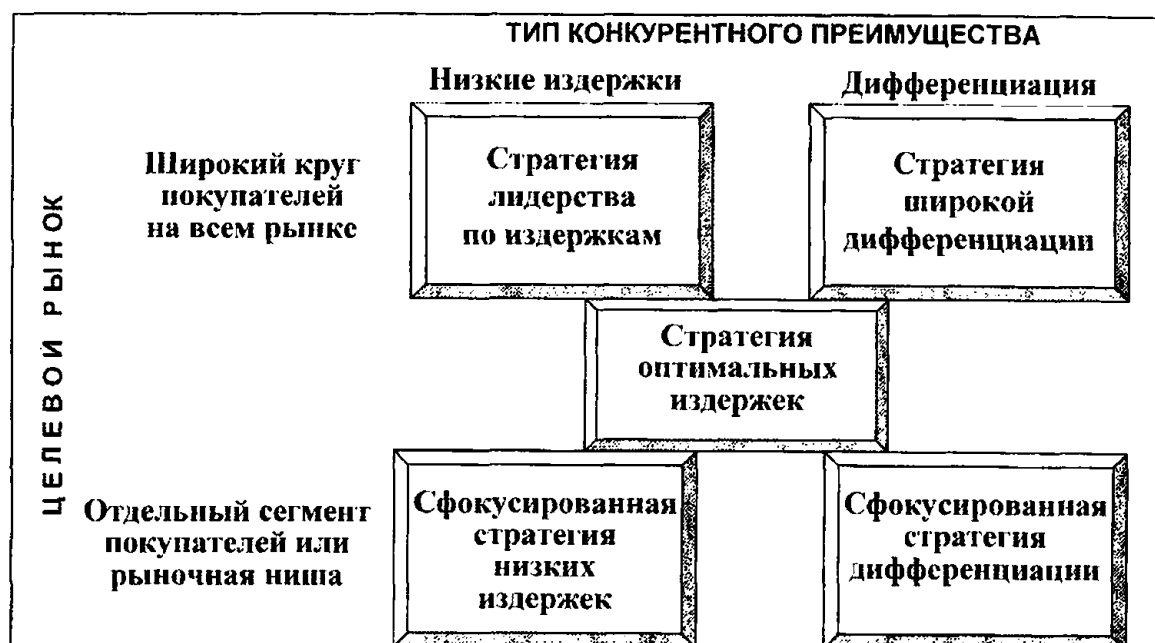


Рис. 4. Пять основных конкурентных стратегий бизнеса

Источник: составлено по Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

Прямым следствием действия принципа взаимодополняемости стратегий различных форм бизнеса является множественность путей достижения успеха в конкурентной борьбе (рис. 4). Это имеет непосредственное отношение к темпам роста региональной экономики, особенно в условиях острой фазы



Рис. 5. Механизм реализации различными формами организации хозяйственной деятельности стратегии экономического развития

кризиса или последующей депрессии, когда ограничены иные факторы роста, кроме организационных, присущих самим фирмам. В отечественной научной литературе, к сожалению, преобладают крайние точки зрения на эффективность крупного и мелкого бизнеса.

А, между тем, теоретические подходы к факторам экономического роста позволяют связать его с функционированием трех взаимосвязанных механизмов: оптимального использования имеющихся производственных мощностей (капитала) в стране; накопления капитала как основы инвестиционного обеспечения расширенного воспроизводства и быстрой интеграции и распространения результатов заданного извне технологического прогресса. Первая составляющая ориентирована на краткосрочную перспективу и в совокупности с механизмом национального накопления играет ключевую роль в обеспечении расширенного воспроизводства. Это подтверждает и простая схема экономического роста (рис. 5), предложенная Робертом Солоу, в соответствии с которой фиксированная часть выпуска продукции должна потребляться, а остальная - инвестироваться. Эта модель может служить материальной основой выживания российских крупных, средних и малых предприятий в условиях неопределенной внешней среды и высоких рисков хозяйственной деятельности в посткризисном периоде. Однако дополнение ее формами контрактации отношений разных форм организации бизнеса служит преодолению институциональных ограничений бизнеса и переориентации организаций на стратегию экономического развития.

1.2. Концептуальные основы оценки эффективности контрактации экономических отношений крупных компаний и регионального бизнеса

Системный подход к трактовке региональной экономики позволяет рассматривать ее в качестве органической целостности, предопределенной функциональными связями взаимодействующих форм организации бизнеса, преследующих свои интересы в регионах. В этом случае экономический прогресс в различных территориальных образованиях следует напрямую

связывать с реализацией конкурентных отношений фирм, которые оформляются как контрактные, не подрывая, а усиливая их конкурентные позиции.

Существуют различные подходы к классификации контрактов малого и крупного бизнеса¹. Один из наиболее известных подходов построен на основе вычленения трех основных характеристик трансакции²:

- 1) специфичность привлекаемых для их реализации активов (неспециализированные, малоспециализированные, высокоспециализированные);
- 2) неопределенность обстоятельств;
- 3) частота их осуществления (разовые, случайные, регулярно повторяющиеся)³;
- 4) сложность объекта, по поводу которого осуществляется трансакция;
- 5) взаимосвязь с другими трансакциями.

В свою очередь специфичность активов определяется особенностью задействованных технологий. Использование технологии общего назначения предполагает инвестиции в неспецифические активы. Применение технологий специального назначения требует инвестиций в трансакционно-специфические активы длительного пользования, что целесообразно при наличии устойчивого спроса на производимую продукцию. Если сделки этого типа будут преждевременно расторгнуты, то неизбежны потери для стороны, осуществившей специфические инвестиции в совместную деятельность. Таким образом, после заключения контракта возникает двусторонняя зависимость, так что стороны заинтересованы в создании гарантий контрактных отношений для защиты своих инвестиций. Эти гарантии могут принимать одну из трех форм:

- пересмотр системы стимулов, обычно включающих в себя уплату неустоек либо штрафов за досрочное прекращение контракта;
- создание специализированных структур управления для разрешения

¹ См.: Даугавет Д.И., Обыденков А.Ю., Соколова И.П., Шаститко А.Е. Контрактные отношения малого и крупного бизнеса: Проблемы антимонопольного регулирования. / В кн. Три исследования по конкурентной политике / Под ред. А.Е. Шаститко; Бюро экономического анализа. – М.: ТЕИС, 2002.

² Трансакция – перемещение товаров и услуг в технологически делимом пространстве. Существуют более сложные определения трансакций. Для целей настоящего исследования будет использоваться предложенное определение.

³ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. – С. 133.

конфликтов (например, применение арбитража вместо судебных процедур);

- различные механизмы обеспечения непрерывности контрактных отношений (например, переход к двустороннему обмену с целью выравнивания торговых рисков сторон)⁴.

Согласно классификации Макнейла⁵ :

- классическая контрактация соответствует всем стандартным транзакциям независимо от их частоты и предполагает рыночное управление контрактами;

- неоклассическая контрактация необходима для случайных, нестандартных транзакций и соответствует трехстороннему управлению;

- «отношенческая» контрактация возникает для обеспечения регулярно повторяющихся и нестандартных контрактов и организуется в рамках двусторонних или объединенных (внутрифирменных) структур управления.

С учетом практических аспектов организации совместной деятельности малого и крупного бизнеса и их правового регулирования в гражданском законодательстве в экономической и юридической литературе [Бусыгин, 1999; Экономика и право, 1998] выделяют следующие формы сотрудничества в производственной и торговой сферах:

- договоры о кооперации, объединяющие производственные компании в рамках единого цикла изготовления продукции (так называемые «сетевые» ассоциативные формы ведения бизнеса);

- подрядное производство (субконтракт) (предприятия малого бизнеса осуществляют целевое производство товара, выполнение работ, оказание услуг для крупной компании);

- контрактный маркетинг и договора контрактации (контрактная продажа, заготовка и сбыт продукции на основе договоров, действующих в течение определенного периода или для определенного числа сделок по продаже);

- лизинговые соглашения (арендные отношения, объектом которых в основном является оборудование);

- лицензионные договоры (соглашения о предоставлении права

⁴ Уильямсон О. Указ.соч., С. 74-79

⁵ Уильямсон О. Указ.соч., С. 134.

использовать изобретения, товарные знаки, иные защищенные объекты интеллектуальной собственности);

- контракт по менеджменту (крупная компания предоставляет know-how в области управления (иногда вместе с персоналом) в обмен на участие в прибыли);

- франчайзинг (коммерческая концессия) (форма совместной предпринимательской деятельности, при которой крупные корпорации заключают договор с мелкими фирмами или индивидуальными предпринимателями на льготное право использовать их имя и торговую марку).

При этом система франчайзинга является наиболее комплексной формой совместной деятельности малого и среднего бизнеса, так как включает в себя или сочетается с перечисленными выше формами контрактных отношений.

Интересно, что в мировой практике существуют различные определения франчайзинга. Можно выделить две главные традиции в понимании франчайзинга. В рамках первой, американской традиции любой вид экономических взаимоотношений между экономическими субъектами, предполагающий использование товарного знака, определяется как «франчайзинг». Министерство торговли США выделяет два различных вида франчайзинга⁶:

- «франчайзинг–дилерство» (предполагает передачу права на использование товарного знака франчайзера);

- «бизнес-формат франчайзинг» (определяется как «продолжительные взаимоотношения между франчайзером и франчайзи, которые предполагают передачу всей концепции ведения бизнеса (рыночная стратегия и планирование, руководство по эксплуатации оборудования и стандарты товара и (или) услуги) и контроль качества»). В США по отношению к франчайзингу применяются общие правила антитрестовского законодательства.

В рамках антимонопольного законодательства ЕС франчайзинг регулируется отдельными специально выработанными правилами. При этом под франчайзингом понимаются экономические отношения, которые кроме использования единого товарного знака сопровождаются передачей ноу-хау и длительным техническим и консультационным содействием франчайзи со стороны франчайзера, а также производства стандартизированной продукции или

⁶ U.S. Department of Commerce, 1998, p. 3

услуги, в соответствии с определенными стандартами ведения бизнеса⁷. Такая трактовка франчайзинга закреплена также в международных правовых актах и документах различных франчайзинговых организаций.

Аналогичное определение договора коммерческой концессии дается в российском гражданском законодательстве. Договор коммерческой концессии должен содержать три необходимых условия, позволяющих отличать его от других видов хозяйственных отношений:

1) предоставление франчайзором франчайзи права использовать свои средства индивидуализации (фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак или знак обслуживания);

2) предоставление франчайзором франчайзи права использовать охраняемую коммерческую информацию (ноу-хау);

3) оказание франчайзором франчайзи постоянной консультативной и технической помощи в организации бизнеса (если иное не предусмотрено договором).

Последнее условие является диспозитивным. Это позволяет включить в сферу применения норм о коммерческой концессии многообразные формы договоров. Различают следующие виды франчайзинговых систем:

по сфере предпринимательской деятельности

- сбытовой франчайзинг (используется производителем товаров для построения единой разветвленной сбытовой сети, функционирование которой находится под его контролем);

- торговый франчайзинг (торгующая организация открывает сеть своих магазинов, которые юридически не являются ее структурными подразделениями, филиалами или дочерними предприятиями);

- франчайзинг в сфере обслуживания – типичными примерами этого вида франчайзинга, близкого к торговому франчайзингу, являются сети фирменных отелей, ресторанов или авторемонтных мастерских;

- производственный франчайзинг – используется изготовителем для расширения производства своих товаров и их продвижения на новые рынки;

по устанавливаемым для франчайзи ограничениям

- территориальные франшизы (осуществление деятельности в пределах

⁷ См.: European Commission Regulation, 1998.

определенной территории);

- единичные франшизы (право использования франшизы в строго определенном месте);
- множественные франшизы (право на открытие нескольких франшизированных точек).

Франчайзинг (коммерческая концессия) является одним из наиболее распространенных и интересных видов нестандартной контрактации. Передача франчайзи права пользования такими пластичными ресурсами⁸, как фирменное наименование, охраняемая коммерческая информация, деловая репутация и коммерческий опыт франчайзера порождает, как мы увидим дальше, аналитически сложные проблемы, связанные с оценкой влияния этого вида отношений на экономическую эффективность.

Классификация различных видов совместной деятельности малого и крупного бизнеса на основе контрактов, проводимая по признакам степени взаимозависимости, автономности, ограничительным условиям соглашений имеет важное значение для выработки дифференцированного подхода к государственному регулированию указанных соглашений с учетом их влияния на конкурентную среду и общую эффективность распределения общественных ресурсов. Данная классификация позволит учесть особенности различных форм контрактных отношений в организации системы мониторинга и контроля состояния конкурентной среды на товарных рынках.

Концептуальной основой анализа эффективности различных форм контрактных отношений малого и крупного бизнеса являются положения новой институциональной экономической теории⁹]. В отличие от неоклассической теории фирмы, данная теория рассматривает фирму как совокупность контрактов, что позволяет сформировать новые подходы к объяснению закономерностей горизонтальной и вертикальной интеграции.

Оценивая эффективность и влияние на конкуренцию в регионе различных форм контрактных отношений малого и крупного бизнеса, следует учитывать, что альтернативой им является либо расширение крупного предприятия с

⁸ Пластичный ресурс – ресурс, имеющий множество возможных способов использования и издержки по контролю за использованием которого относительно велики [Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, - С. 31–70.].

⁹ См.: Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2008.

охватом «смежных» технологических стадий, либо интеграция соответствующих производств путем поглощения малых компаний.

О. Уильямсон¹⁰ различает два типа вертикальной интеграции:

- естественную интеграцию, основанную на интеграции смежных производственных стадий, объединенных стержневой технологией;
- интеграцию периферийных производств («назад» – с охватом производства сырья, комбинирования – охват производства компонентов, «вперед» – охват стадии сбыта).

Естественная интеграция расположенных в непосредственной близости друг от друга производственных стадий способствует экономии транспортных расходов и издержек хранения товарно-материальных запасов, тепловой энергии и пр. Однако в рамках данного типа интеграции также стоит вопрос эффективности объединения стадий в рамках одной собственности. Отдельные стадии скорее всего будут частью одного производственного комплекса, если

- в них задействованы специфические активы;
- государственное регулирование создает сложности для трансакций между стадиями, увеличивая транзакционные издержки (усложненными и нечеткими процедурами).

Интеграция «вперед» с розничной торговлей применяется для

- специализированных потребительских товаров кратковременного пользования;
- потребительских товаров длительного пользования и товаров производственного назначения, продажа которых требует владения дополнительной информацией, наличия источников кредита и послепродажного обслуживания.

Экономия транзакционных издержек будет требовать полной интеграции в тех случаях, когда стороны тесно связаны отношениями двустороннего обмена, что делает исключительно важной гармонизацию их взаимодействия. Однако решение об интеграции всегда должно учитывать, что экономия на транзакционных издержках может поглотиться потерями, связанными с отказом от экономии от масштаба (в том числе от экономии на агрегировании заказов) и разнообразия производства.

Для сравнения эффективности иерархической организации и гибридной

¹⁰ Уильямсон, 1996, с. 181.

структуры важно ответить на вопрос: в чем преимущества (или недостатки) независимой фирмой, управляемой юридически независимым экономическим агентом, например, франчайзи по сравнению со структурным подразделением, управляемой наемным менеджером. Главное отличие между франчайзи и наемным менеджером заключается в том, что франчайзи является независимым (в рамках вертикального соглашения) предпринимателем, управляющим своим бизнесом, а наемный менеджер, вообще говоря, управляет, только своим бизнес-усилием. В основе отношений между поручителем и исполнителем лежат прямые указания исполнителя¹¹. Преимущества иерархии связаны с тем, что она позволяет предотвратить дорогостоящие торги. Однако, наемный менеджер, присваивающий чистый доход, не имеет стимулов к бережной эксплуатации оборудования и обеспечению его технического обслуживания. Стремясь максимизировать прибыль, как было отмечено выше, менеджер интенсивно эксплуатирует оборудование. Во франшизированной торговой точке значительная доля оборудования может находиться в собственности франчайзи, что стимулирует его бережное отношение к этому оборудованию. Таким образом, если менеджер является собственником одного вида ресурсов – труда, то франчайзеру принадлежит сразу два фактора – труд и капитал. Кроме того, неэффективность фирмы часто связана с тем, что значительная часть чистого дохода менеджера экспроприируется с помощью различных бухгалтерских ухищрений¹².

Существенно также то, что менеджер и франчайзи имеют различный правовой статус. В случае франчайзинга закон и суд имеет дело с независимыми юридическими лицами. Здесь любое вертикальное ограничение и несправедливое с точки зрения третьей стороны (например, суда) условие контракта (например, право франчайзера расторгнуть контракт коммерческой концессии в одностороннем порядке и присвоить залог) трактуется органами правосудия как ограничение свободы независимого юридического лица (франчайзи), направленные на подавление рыночной конкуренции. В случае

¹¹ См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б.Пинскера; научн. ред. Р.Капелюшников. М.: Дело, 1993.

¹² См.: Даугавет Д.И., Обыденков А.Ю., Соколова И.П., Шаститко А.Е. Контрактные отношения малого и крупного бизнеса: Проблемы антимонопольного регулирования. / В кн. Три исследования по конкурентной политике / Под ред. А.Е. Шаститко; Бюро экономического анализа. – М.: ТЕИС, 2002.

фирмы не возникает никаких столкновений с органами антимонопольного регулирования (если только их внимание не привлечет слишком большая рыночная доля фирмы). Главным правовым документом, регулирующим правоотношения между поручителем и наемным менеджером является трудовой кодекс. Таким образом, для проведения корректного сравнительного экономического анализа между вертикальной интеграцией и гибридным вертикальным соглашением необходимо сравнить издержки трехстороннего способа урегулирования конфликта с использованием судебной системы и издержки согласования условий контракта, направленных на улучшение координации и эффективности деятельности данной структуры с законодательными актами, для фирмы и гибридной структуры.

В настоящее время в России получают распространение различные формы контрактных отношений между крупными компаниями и малыми фирмами. Эффективность их совместной деятельности связана с сокращением издержек на ведение и расширение бизнеса и с уменьшением риска предпринимательской деятельности. Фирма обычно передает производство комплектующего изделия субподрядчику, если связанные с этим издержки будут ниже издержек в случае самостоятельного производства. При этом издержки трактуются как вмененные издержки в результате принятия альтернативного решения, т.е. они включают кроме прямых затрат фирмы на приобретение гудвиль, сырья и материалов, также прибыль, которая не была получена из-за принятия решения о самостоятельном производстве (т.е. доходы, которые фирма могла бы получить при использовании трудовых и материальных ресурсов и капитала по альтернативным вариантам)¹³.

Малые компании-субподрядчики, как правило, имеют более низкие издержки производства за счет более низкой оплаты труда работников, чем в крупных компаниях, и более высокой организационной и управленческой эффективности за счет меньших размеров и простоты структуры. Крупные фирмы не способны во всех отношениях имитировать механизм функционирования малых фирм, которые отличаются меньшей бюрократизацией в принятии решений. Это снижает выгоды от слияний крупных и малых фирм.

¹³ Уроки организации бизнеса / Сост. А.А. Демин, В.С. Каткало. СПб.: Лениздат, 2004.- с. 182-210.

Субподряд также дает возможность фирме-заказчику сконцентрировать усилия в области своей специализации, что позволяет сэкономить на издержках обучения, предотвращает удорожание информационных и мотивационных транзакционных издержек, что, соответственно, снижает издержки производственной деятельности.

Анализ нестандартных контрактов, предполагающих использование вертикальных ограничений, актуален с точки зрения исследования вопроса перспектив развития малого и среднего бизнеса в России. Анализ влияния вертикальных соглашений на рыночную конкуренцию и в целом на экономическую эффективность целесообразно проводить на примере конкретной формы контрактных отношений. Рассмотрим преимущества сотрудничества между крупными компаниями и малыми фирмами в случае франчайзинга (коммерческой концессии).

Существует много объяснений появления франчайзинга. Почти все из них так или иначе получили экспериментальное подтверждение. Наиболее старое утверждает, что франчайзер использует франчайзинг для экономии на издержках мобилизации капитала для расширения бизнеса. С.У. Нортон и многие другие исследователи показали, что франчайзинг используется там, где велики издержки мониторинга и контроля за поведением исполнителя¹⁴, Нортон также показал, что франчайзинг используется для привлечения управленческого таланта. Минклер и другие исследователи показали, что франчайзинг используется для получения доступа к локальным информационным ресурсам¹⁵.

Считается также, что франчайзинг позволяет использовать сравнительные преимущества по отношению к риску. Долгосрочные контракты позволяют осуществить взаимовыгодное распределение рисков между малой фирмой и крупной компанией с учетом различной степени уклонения от риска. Как правило, крупная фирма имеет большой портфель проектов, дифференцированное производство, снижающее зависимость от рыночной

¹⁴ Norton S.W. An empirical look at franchising as an organizational form // *Journal of business*. 2008. Vol. 61. P. 187–218; Thompson R.S. The franchise life cycle: a contractual solution to the Penrose effect? // *Journal of economic behavior and organization*. 2004. Vol. 24. P. 31–42.

¹⁵ Minkler A. An Empirical analysis of a firm's decision to franchise // *Economics letters*. 2000. Vol. 34; *Sloan A.P.* My years with general motors. N.Y.: Doubleday, 2004.

конъюнктуры, вследствие чего она готова принимать на себя риск, связанный с совместной деятельностью. Однако решение задачи распределения рисков не всегда является очевидным.

В рамках коммерческой концессии франчайзи часто свои финансовые ресурсы в одну торговую точку. Активы франчайзера при этом в значительной степени диверсифицированы. Таким образом, наиболее разумной является предпосылка о том, что франчайзи в гораздо большей степени уклоняется от риска, чем франчайзер. Но при определенных условиях наиболее эффективным является решение, при котором франчайзи принимает на себя максимальный риск. При чем в рамках договора коммерческой концессии франчайзи фактически получает право на получение остаточного дохода. В этом случае доход франчайзи оказывается в зависимости от его бизнес-усилий (например, усилий по продвижению на рынке товара или услуги).

В рамках договора коммерческой концессии существует возможность нахождения и использования наиболее эффективных с экономической точки зрения схем системы вознаграждения франчайзору в зависимости от различных факторов (уклонения участников договора от риска, их склонности к оппортунистическому поведению, удаленности франчайзи от франчайзера, издержек контроля и мониторинга (издержек контроля качества, предоставляемых франчайзи услуг, издержек мониторинга оппортунистического поведения и т.д.), информированности франчайзера о параметрах локального спроса, репутации франчайзинговой сети и т.д.¹⁶. Вознаграждение по договору коммерческой концессии может выплачиваться франчайзи франчайзору в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки, наценки на оптовую цену товаров, передаваемых правообладателем для перепродажи, или в иной форме, предусмотренной договором.

Теория фирмы позволяет обнаружить аргументы, что оптимальной формой периодической составляющей вознаграждения, выплачиваемого франчайзору со стороны франчайзи, является вознаграждение в виде

¹⁶ Шаститко А.Е. Коммерческая концессия: теория и практика рыночных отношений // США: экономика, политика, идеология. 1998. № 12. С. 60–70; 48. Competition Policy and Vertical Restraints: Franchising Agreements // Report by OECD, 2002; DnesA.W. Economics of Law. London: Chapman and Hall, 2006. P. 296–324; Furubotn E. G, Richter R. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics // The University of Michigan Press: Ann Arbor. 2007. P. 239–246.

периодических фиксированных платежей, не зависящих от величины выручки или объема продаж франчайзи. В этом случае франчайзи вынужден принимать на себя максимальный риск.

Схема вознаграждения с использованием периодических фиксированных платежей, не зависящих от величины выручки или объема продаж, способствует решению проблемы вертикальных внешних эффектов и проблем стимулирования, возникающих в рамках модели «управление поведением исполнителя»¹⁷]. Есть основания полагать, что выигрыш от решения проблемы оптимального стимулирования франчайзи должен превышать издержки, связанные с уклонением франчайзи от риска, возникающего в результате инвестирования всех (или почти всех) его средств в специфические активы одной или небольшого числа торговых точек¹⁸. В частности, держатели небольшого количества акций имеют умеренные стимулы эффективно управлять работой отдельной торговой точки, в то время как у франчайзи, инвестирующего в активы высокоспециализированного типа, побудительные мотивы к эффективному управлению гораздо выше. Кроме того, использование системы периодических фиксированных платежей позволяет экономить на издержках измерения объемов реализации и объемов выручки каждого франчайзи. При этом в качестве гарантий, снижающих мотивы франчайзера к оппортунистическому поведению и стимулирующих его к надлежащему исполнению своих обязательств по осуществлению мониторинга и контроля за поведением франчайзи, следует рассматривать репутацию¹⁹ товарного знака (знака обслуживания) франчайзера, субсидиарную ответственность

¹⁷ Furubotn E. G, Richter R. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics // The University of Michigan Press: Ann Arbor. 2007. P. 239–246.

¹⁸ Lafontaine F, Shaw K.L. Targeting Managerial Controls: Evidence from Franchising // Paper Presented for Third Annual Conference of International Society for the New Institutional Economics. 2009. P. 263–283

¹⁹ Потеря репутации товарного знака или знака обслуживания (используемого участниками франчайзинговой сети) и репутации самого франчайзера, происходящая в результате невыполнения франчайзером своих обязательств (по обеспечению контроля и мониторинга за поведением франчайзи), а также в результате оппортунистического поведения франчайзера по отношению к франчайзи (провоцирование досрочного расторжения контракта и экспроприация рентного потока от транзакционно-специфических инвестиций франчайзи) приводит к появлению издержек, связанных с затратами на инвестирование в новый товарный знак (знак обслуживания), с потерями преимуществ в эффективности работы франшизных торговых точек, по сравнению с торговыми точками, управляемыми наемными менеджерами.

франчайзера по предъявляемым к франчайзи требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг)²⁰, а также существование торговых точек, принадлежащих франчайзеру²¹.

Несмотря на то, что иногда франчайзи по договору коммерческой концессии вынужден выплачивать франчайзеру значительное вознаграждение и при этом и принимает на себя значительную часть риска, связанного с ведением бизнеса, тем не менее, франчайзинг, безусловно, является выгодным способом предпринимательства для начинающего бизнесмена и в целом для развития малого и среднего бизнеса.

Статистические исследования показывают, что у франчайзи в 2 раза больше шансов остаться в бизнесе и стать прибыльным, чем у независимого предпринимателя. Проведенные в США исследования производственных франчайзинговых сетей показывают, что в большинстве случаев (~70%) уровень доходности предприятий, входящих в подобные сети, превышает среднеотраслевой уровень²².

Для российских предпринимателей международный франчайзинг дает возможность перенять у иностранных партнеров все положительные элементы малого бизнеса, адаптировать их к российским условиям. Франчайзи имеет возможность стать самостоятельным бизнесменом с минимальными начальными капитальными вложениями, мгновенно приобрести репутацию среди потребителей за счет ведения бизнеса под признанным товарным знаком (знаком обслуживания), обучаться ведению бизнеса в фирме франчайзера, имеет гарантированное снабжение, возможность приобретения основных фондов у франчайзера путем лизинга или по остаточной стоимости. Франчайзи получают компенсацию затрат на региональную рекламу, получают

²⁰ Субсидиарная ответственность франчайзера по предъявляемым к франчайзи требованиям о несоответствии качества товаров (работ, услуг) закреплена ст. 1034 ГК РФ [Гражданский кодекс Российской Федерации. 2007. С. 437].

²¹ В отчете «Макдоналдс» от 1995 г. сообщалось, что около 21% торговых точек этой франчайзинговой сети управляется компанией. Руководители компании объясняют это тем, что собственные точки необходимы по нескольким причинам, и в частности, для генерации доходов компании. Лафонтэйн в своих исследованиях показала, что оптимальная величина доли собственных точек франчайзера составляет ~15%! [Lafontaine F, Shaw K.L. Targeting Managerial Controls: Evidence from Franchising // Paper Presented for Third Annual Conference of International Society for the New Institutional Economics. 2009. P. 263–283].

²² Шаститко А.Е. Коммерческая концессия: теория и практика рыночных отношений // США: экономика, политика, идеология. 2008. № 12. С. 60–70.

консультацию у франчайзера по вопросам франчайзинговой деятельности, проводят аттестацию своих сотрудников у франчайзера. Франчайзер может предоставлять франчайзи передовые технологии. Некоторые франчайзеры предоставляют франчайзи в аренду как здание, так и оборудование, таким образом избавляя предпринимателя от необходимости производить крупные первоначальные затраты. Сумма, необходимая для осуществления первичного взноса, может быть заимствована в коммерческом банке часто с участием франчайзера в качестве поручителя по векселю. В современных российских условиях, когда коммерческие банки имеют достаточное количество финансовых ресурсов для кредитования малого и среднего бизнеса, но существует дефицит надежного заемщика, перспектива кредитования малых предприятий под гарантию (поручительство) крупных компаний, имеющих значительные рентные потоки, кажется весьма перспективной и заманчивой. Согласно статистическим исследованиям, ~20% франчайзеров оказывают франчайзи финансовую поддержку.

Весьма примечателен тот факт, что, как было показано с помощью эконометрических исследований, большинство франчайзи получают значительную *ex ante* и *ex post* квазиренду²³. Средняя величина *ex post* квазиренды для различных франчайзинговых систем в США равна 18500 долл. в год, а средняя величина *ex ante* квазиренды равна 124000 долл. (для «Макдоналдс» соответствующие оценки дают величину, равную 557000 долл.).

Экономическая теория контракта позволяет получить экономическое обоснование данного факта²⁴. Существование у франчайзи положительной *ex post* и *ex ante* квазиренды необходимо, в частности, для обеспечения самовыполняемости договора коммерческой концессии.

Основная гипотеза модели самовыполняющегося контракта²⁵ —

²³ Kaufman P., Lafontaine F. Costs of control: The source of economic rents for McDonald's Franchises // Journal of law and economics. 20094. Vol. 37. P. 417–453; Michael S., Moore K Returns to Franchising // Journal of Corporate Finance. 2005. Vol. 2. P. 133–155.

²⁴ О применении экономической теории контракта для анализа проблем, возникающих в рамках договора коммерческой концессии см. [Обыденков А.Ю. Франчайзинг как особая форма институциональных соглашений // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 114–128].

²⁵ Телсер определяет самовыполняющееся соглашение как такое соглашение, когда при нарушении одной из сторон условий соглашения единственным выходом для другой стороны является его расторжение [Telser L. Why should manufactures want fair trade? // Journal of law and economics. 2000. №3. P. 86–105., p. 27–44].

экономический агент ведет себя честно только тогда, когда для него это более выгодно, чем вести себя нечестно²⁶.

Необходимость создания специальных механизмов, обеспечивающих самовыполняемость контракта, связана с неполнотой контракта, которая в случае договора коммерческой концессии выражается в том, что формулирование требований к поведению франчайзи в контракте в виде формальных условий связано с запретительно высокими издержками. В результате франчайзи не стремится следовать установленным правилам поведения, а старается найти «лазейку» в несовершенных условиях контракта и использовать ее в своих интересах. Кроме того, неполнота контракта приводит к тому, что нарушение франчайзи условий контракта часто не может быть верифицируемо третьей стороной (например, судом). Поэтому трехстороннее управление сделками связано со значительными издержками и вместо «угрозы судом» используется «угроза расторжением контракта».

Договор коммерческой концессии будет самовыполняющимся, если выгоды франчайзи от участия в нем будут не меньше его издержек. Таким образом, условие самовыполняемости контракта будет определяться следующим неравенством:

$$(w - w_2) \geq RW + R_x, \quad (1)$$

где w – текущая приведенная стоимость потока прибыли в типичной франшизированной торговой точке в течение срока действия контракта, w_2 – текущая приведенная стоимость потока периодических платежей, выплачиваемых франчайзеру со стороны франчайзи, RW – текущая приведенная стоимость потока резервной заработной платы франчайзи (упущенная выгода франчайзи), R_x – текущая приведенная стоимость краткосрочных выгод франчайзи от ненадлежащего исполнения своих обязательств по договору коммерческой концессии (снижения качества товаров и услуг, «непредоставления» дополнительного сервисного обслуживания и т.д.).

Из соотношения (1) вытекает неравенство:

$$(w - w_2) - RW \geq R_x \Rightarrow nw \geq R_x. \quad (2)$$

Здесь $nw = (w - w_2) - RW$ – текущая приведенная стоимость рентного потока франчайзи в течение срока действия контракта, т.е. *ex post квазирента франчайзи*.

Так как в условиях ограниченной рациональности контроль франчайзером поведения франчайзи может быть связан со значительными

²⁶ Furubotn E. G, Richter R. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics // The University of Michigan Press: Ann Arbor. 2007. P. 239–246.

издержками, то франчайзи имеет возможность получать определенную выгоду от снижения качества товаров и услуг и «непредоставления» дополнительного сервисного обслуживания, т.е. $R_x > 0$. Таким образом, неравенство (2) указывает на необходимость создания для франчайзи положительного рентного потока и обеспечения *ex post* квазиаренты: $rw > 0$.

Для того чтобы контракт был самовыполняющимся, кроме выполнения неравенства (1), необходимо потребовать, чтобы обещания франчайзора вернуть франчайзи залог по окончании срока договора коммерческой концессии в случае надлежащего исполнения им своих обязательств по договору были достоверными. Рациональный франчайзер, максимизирующий собственные доходы, будет вести себя честно и вернет добросовестному франчайзи залог, если издержки оппортунистического поведения франчайзера, выражающегося в провоцировании досрочного расторжения контракта коммерческой концессии и экспроприации залога франчайзи, велики по сравнению со стоимостью залога, который удерживается франчайзером, и величины той части прибыли, которую не дополучает франчайзер $w - w_2$.

Условие достоверности определяется следующим неравенством:

$$w_c \geq w - w_2 + w_1' \quad (3)$$

где $w_1' = \frac{w_1}{(1+r)^n}$ – стоимость залога в момент окончания контракта, приведенная к текущему моменту²⁷; w_1 – стоимость первоначального фиксированного платежа франчайзи или первоначальных инвестиций франчайзи в специфические активы; n – срок, оставшийся до окончания контракта КК, в годах, а w_c – текущая приведенная стоимость издержек франчайзера, возникающих при его оппортунистическом поведении по отношению к франчайзи (провоцировании досрочного расторжения контракта и экспроприации рентного потока от трансакционно-специфических инвестиций франчайзи).

Эти издержки связаны с потерей репутации франчайзера и выражаются в потерях преимуществ в эффективности работы франшизных торговых точек по

²⁷ Вообще говоря, стоимость залога в момент окончания срока действия договора w_x может не быть равной w_1 , т.е. $w_x \neq w_1$. Например, когда договор КК содержит обязательства франчайзора разрешить франчайзи продать свою торговую точку другим франчайзи в конце последнего периода, то продажная цена будет определяться стоимостью будущих рентных потоков, ожидаемых для данной торговой точки, приведенной к моменту продажи, а не стоимостью первоначальных инвестиций франчайзи w_1 . Однако в договоре может быть оговорено право франчайзора присвоить излишек, если $w_x > w_1$, или обязанность франчайзора компенсировать недостаток, если $w_x < w_1$, так, чтобы в итоге получалось $w_x = w_1$. Мы будем исходить из того, что $w_x = w_1$, так как именно в этом случае w_1 в полном объеме выполняет функцию залога.

сравнению с торговыми точками, управляемыми наемными менеджерами. Преимущества использования франчайзинга связаны с экономией на эксплуатационных расходах, издержках мониторинга, оплате труда наемных работников и т.д.²⁸. Из неравенства (3) следует следующее соотношение:

$$w_1 \leq (w_C - (w - w_2))(1 + r)^n \quad (4)$$

Неравенство (4) определяет верхнюю границу размера первоначального фиксированного платежа франчайзи (или первоначальных инвестиций франчайзи в специфические активы), а при достаточно малой величине издержек оппортунистического поведения франчайзера w_C неравенство (5) указывает на необходимость существования положительной *ex ante* квазиренды франчайзи. Действительно, когда издержки оппортунистического поведения франчайзера настолько малы, что выполняется неравенство:

$$w_C \leq (w - w_2) + \frac{nw}{(1 + r)^n}, \quad (5)$$

то подставляя в (4) вместо w_C правую часть неравенства (5), получаем соотношение:

$$nw - w_1 > 0. \quad (6)$$

Правая часть неравенства (6) $nw - w_1$ представляет собой *ex ante* квазиренду франчайзи. Таким образом, существование у франчайзи положительной *ex ante* квазиренды $nw - w_1 > 0$ объясняется необходимостью обеспечения достоверности обязательств франчайзера. При больших значениях величины первоначальных фиксированных платежей w_1 при которых нарушается неравенство (4), у франчайзера появляются стимулы к оппортунистическому поведению: ему становится выгодно спровоцировать досрочное расторжение договора и экспроприировать залог франчайзи.

Что касается частоты сделок, то их следует разделить на три уровня: разовые, случайные (или спорадические) и регулярные (или непрерывные). Соответственно специфичность ресурсов и неопределенность также могут рассматриваться на этих трех уровнях (табл. 2). В этом случае уровни неопределенности, например, могут быть следующими: определенность (нулевая неопределенность), средний уровень и высокий уровень

²⁸ Krueger A.B. Ownership, Agency and Wages: An Examination of Franchising in the Fast Food Industry // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 106. P. 72-101.

неопределенности.

Если доход от использования ресурса не превышает величины альтернативных издержек (в условиях равновесия), то этот ресурс может рассматриваться как ресурс общего назначения, а его специфичность можно оценить, равной нулю.

Если альтернативные издержки использования ресурса меньше извлекаемого из него дохода, но больше нуля, то это малоспецифический ресурс. Наконец, если альтернативные издержки пренебрежимо малы или равны нулю, то ресурс становится идеосинкразическим как проявление самой сильной формы специфичности (табл. 2).

Таблица 2.

Типологии контрактов и соответствующих им структур управления

Частота сделок	Специфичность активов		
	Ресурсы общего назначения	Малоспецифические ресурсы	Идеосинкразические ресурсы
Единичные	Классический (управление посредством механизма цен)	Неоклассический (трехсторонняя структура управления)	Неоклассический / отношенческий (двухсторонняя структура управления)
Спорадические	Классический	Неоклассический (трехсторонняя структура управления)	Неоклассический / отношенческий (двухсторонняя структура управления)
Регулярные (непрерывные)	Классический	Отношенческий (двухсторонняя структура управления)	Отношенческий (односторонняя структура управления)

Источник: составлено автором по: Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТЕИС, 2009.

Если сделки между экономическими агентами являются разовыми или спорадическими, используются ресурсы общего назначения, то наиболее эффективной формой управления сделками должен выступать классический контракт. Он предполагает заключение соглашения, в котором специально оговариваются все условия и действия сторон в случае наступления того или иного события. Данный контракт является стандартным и не требует соответствия сторон друг другу. Это означает, что формальные характеристики контракта имеют преимущество над неформальными соглашениями, или соглашениями по умолчанию, а при разрешении возможных конфликтов необходимости привлечения третьей специализированной стороны не возникает (поскольку трансакционные издержки слишком высоки). Именно в этом смысле можно провести параллель между классическим контрактом и

безличным рыночным обменом стандартными благами или ресурсами общего назначения: и в том и в другом случае управление сделками осуществляется посредством механизма цен, а защита данного контракта осуществляется государством (через суд) как гарантом контрактов.

Итак, классический контракт характеризует рыночные отношения, в которых цены выполняют доминирующую роль в обеспечении координации, контроля и стимулирования. В этом случае частота трансакций и уровень неопределенности не влияют на ключевые характеристики классических контрактов, поскольку низкая специфичность активов позволяет сэкономить на издержках оппортунистического поведения партнеров по бизнесу в связи с низкими издержками передислокации ресурсов.

В случае, когда активы являются малоспецифическими или идеосинкразическими, а частота сделок — единичной или спорадической, более эффективными оказываются неоклассические контракты, которые, сохраняя значительную автономность партнеров (и соответственно обособленность прав собственности) по отношению друг к другу, вместе с тем обеспечивают гибкость системы взаимодействия и адаптации к неопределенной внешней среде.

Изменения условий сделки могут существенным образом повлиять на доходы от специфических активов, вызывая непредвиденные потери и доходы сторон (эффект распределения). Строгая оговоренность *ex ante* (до заключения контракта) действий партнеров по бизнесу в условиях неопределенности может быть нарушена при возникновении непредвиденных обстоятельств, что приведет к конфликтам. В результате неоклассический контракт в отличие от классического характеризуется неполнотой (пробелами в планировании) и потребностью в специализированной системе разрешения конфликтов - в арбитражных судах, которые в отличие от общегражданских судов нуждаются в получении детальной информации об обстоятельствах сделки, что повышает ее трансакционные издержки.

Эффективность данной схемы в значительной мере зависит от степени доверия заинтересованных сторон к данному механизму разрешения спора, что обусловлено качеством институциональной среды. В результате при значительной специфичности ресурсов и спорадическом осуществлении трансакций наиболее адекватной является трехсторонняя структура управления

контрактом.

При средней или высокой специфичности активов и регулярном и непрерывном взаимодействии доминирующим фактором становится соответствие/несоответствие взаимодействующих партнеров по бизнесу. Это означает, что прекращение транзакций в силу возникновения спора будет связано с запретительно высокими транзакционными издержками. В этом случае возможно возникновение двух систем управления в рамках отношенческой контрактации: двусторонней и односторонней. В первом случае стороны остаются формально самостоятельными, хотя механизм цен в большей степени начинает дополняться механизмом корректировок количества и графиков поставок (в отличие от цен, которые приводят к эффекту перераспределения доходов). Это подрывает условия сохранения соответствия партнеров по бизнесу.

Во втором случае транзакции превращаются во внутрифирменные, а система управления становится односторонней. Тем самым осуществляется вертикальная интеграция (вперед и/или назад). Особенностью отношенческой контрактации является то, что в их основе может и не быть формального контракта, а действия сторон определяются всей совокупностью отношений между ними. К. Менар²⁹, например, отмечает, что в отношенческих контрактах цены не имеют значения в плане контроля, стимулирования и координирования. Зато доминирующее значение имеет специфичность актива и соответствующие меры предосторожности: появление системы частного улаживания конфликтов. Именно отношенческая контрактация позволяет снять проблемы, возникающие между формально равноправными и разнородными участниками организации.

Таким образом, вертикальная интеграция, которая осуществляется посредством поглощения, слияния, создания собственного производства с нуля может рассматриваться не только как косвенное свидетельство стремления фирмы к максимизации экономической прибыли (технологическая версия теории фирмы), но и как средство экономии на транзакционных издержках. В таком случае, если конкурентная среда не допускает использование вертикальной интеграции и создание односторонней, иерархической структуры управления, то она может быть представлена в виде ее ближайших заменителей — долгосрочных двусторонних контрактов и соответственно двусторонней

²⁹ Menar, K. (1979), *Stalemate in Technology*. Cambridge, MA: Ballinger.

структуры управления.

В таблице 2 представлена классификация типов контрактов и механизмов управления в зависимости от частоты сделок и уровня специфичности активов.

Что касается фактора неопределенности внешней среды, то в случае отличной от нуля специфичности активов ее рост усиливает нестабильность неоклассической контрактации. Тогда происходит переход к одной из полярных форм: к классической контрактации, если осуществляется стандартизация производимого продукта (или используемого ресурса), или к отношенческой контрактации, если при сохранении или даже повышении специфичности активов появляется более сложная структура управления.

Существуют различные подходы к классификации контрактов малого, среднего и крупного бизнеса в регионе. В соответствии с наиболее известным из них такая контрактация реализуется в следующих формах:

- договоры о кооперации, объединяющие производственные компании в рамках единого цикла изготовления продукции (так называемые «сетевые» ассоциативные формы ведения бизнеса);

- подрядное производство (субконтракт) (предприятия малого бизнеса осуществляют целевое производство товара, выполнение работ, оказание услуг для крупной компании);

- контрактный маркетинг и договора контрактации (контрактная продажа, заготовка и сбыт продукции на основе договоров, действующих в течение определенного периода или для определенного числа сделок по продаже);

- лизинговые соглашения (арендные отношения, объектом которых в основном является оборудование);

- лицензионные договоры (соглашения о предоставлении права использовать изобретения, товарные знаки, иные защищенные объекты интеллектуальной собственности);

- контракт по менеджменту (крупная компания предоставляет know-how в области управления (иногда вместе с персоналом) в обмен на участие в прибыли);

- франчайзинг (коммерческая концессия) (форма совместной предпринимательской деятельности, при которой крупные корпорации заключают договор с мелкими фирмами или индивидуальными

предпринимателями на льготное право использовать их имя и торговую марку).

Концептуальной основой анализа эффективности различных форм контрактных отношений малого, среднего и крупного бизнеса являются положения новой институциональной экономической теории³⁰, в соответствии с которыми любая фирма выступает как совокупность контрактов, что позволяет сформировать новые подходы к объяснению закономерностей горизонтальной и вертикальной интеграции. При этом следует учитывать, что альтернативой контрактным отношениям малого, среднего и крупного бизнеса является либо расширение крупного предприятия с охватом «смежных» технологических стадий, либо интеграция соответствующих производств путем поглощения малых компаний.

Для сравнения эффективности иерархической организации и гибридной структур важно выделить преимущества (или недостатки) независимой фирмы, управляемой юридически независимым экономическим агентом, например, франчайзи, по сравнению со структурным подразделением, управляемой наемным менеджером. Преимущество гибридных контрактных связано, например, с тем, что менеджер является собственником одного вида ресурсов – труда, а франчайзеру принадлежит сразу два фактора – труд и капитал. Кроме того, неэффективность фирмы часто связана с тем, что значительная часть чистого дохода менеджера экспроприруется с помощью различных бухгалтерских ухищрений³¹.

Обозначим через x_1 количество ресурса (например, бизнес-усилий экономического агента, или предоставляемых им сервисных услуг), используемого экономическим агентом для производства товаров или услуг, $r(x_1)$ – доход от использования ресурса x_1 , $\alpha r(x_1)$ и $c(x_1)$ – соответственно часть дохода, приходящаяся на долю агента и издержки агента, связанные с использованием ресурса x_1 , причем $0 < \alpha < 1$ и равенство $\alpha = 1$ имеет место в случае отсутствия внешних эффектов. Экономический агент решает задачу максимизации собственной прибыли $\pi(x_1) = \alpha r(x_1) - c(x_1)$. Введем функцию

³⁰ См.: Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2008.

³¹ См.: Даугавет Д.И., Обыденов А.Ю., Соколова И.П., Шаститко А.Е. Контрактные отношения малого и крупного бизнеса: Проблемы антимонопольного регулирования. / В кн. Три исследования по конкурентной политике / Под ред. А.Е. Шаститко; Бюро экономического анализа. – М.: ТЕИС, 2002.

$\pi_0(x_1) = r(x_1) - c(x_1)$. Будем исходить из предпосылки о том, что эта функция имеет один локальный экстремум в точке x_1^* , и этот экстремум является локальным максимумом функции. Эта предпосылка всегда неявно используется в микроэкономической теории и позволяет, в частности, ставить и решать задачу максимизации экономическими агентами своей прибыли. Кроме того, как показывает предпринимательская практика, эта предпосылка является вполне реалистичной. С математической точки зрения она означает, что при $x_1 < x_1^*$ производная $\pi_0'(x_1) > 0$, а при $x_1 > x_1^*$ выполняется $\pi_0'(x_1) < 0$. Покажем, что, если $\alpha > 1$, то экономический агент будет стремиться использовать количество x_1 меньшее чем x_1^* .

В случае отсутствия внешних эффектов ($\alpha = 1$) оптимизационная задача имеет следующий вид:

$$\max_{x_1} (\pi(x_1)) = \max_{x_1} (r(x_1) - c(x_1)) \Rightarrow r'(x_1) - c'(x_1) = 0 \Leftrightarrow \pi_0'(x_1^*) > 0. \quad (1)$$

При возникновении внешних эффектов ($\alpha < 1$) экономический агент решает задачу:

$$\max_{x_1} (\alpha r(x_1) - c(x_1)) \Rightarrow \alpha r'(x_1^{**}) - c'(x_1^{**}) = 0 \Rightarrow \frac{r'(x_1^{**})}{c'(x_1^{**})} = \frac{1}{\alpha} \Leftrightarrow \pi_0'(x_1^{**}) > 0. \quad (2)$$

Докажем от противного, что $x_1^{**} < x_1^*$. Предположим, что $x_1^{**} > x_1^*$, тогда из определения максимума функции $\pi_0(x_1) = r(x_1) - c(x_1)$ в точке x_1^* мы получим, что $\pi_0'(x_1^{**}) < 0$, но это противоречит неравенству (2). Что и требовалось доказать.

Таким образом, мы показали, что в случае возникновения в рамках вертикального соглашения положительного внешнего эффекта экономический агент будет стремиться сократить объем прикладываемых усилий при управлении бизнесом. Отметим, что этот результат справедлив при условии, что функция прибыли $\pi_0(x_1)$ имеет единственный максимум³². Можно показать, что если предпосылка о единственности не верна, то при определенных условиях при возникновении положительных внешних эффектов экономический агент будет прикладывать больше бизнес-усилий, чем в

³² С математической точки зрения это означает, что предпосылка о единственности локального экстремума-максимума функции $\pi_0(x_1)$ является не только достаточной, но и необходимой для того, чтобы наши вывод были справедливыми.

отсутствие внешних эффектов.

Помимо этого следует учесть, что малые и средние компании-субподрядчики, как правило, имеют более низкие издержки производства за счет более низкой оплаты труда работников, чем в крупных компаниях, и более высокой организационной и управленческой эффективности за счет меньших размеров и простоты структуры. Крупные фирмы не способны во всех отношениях имитировать механизм функционирования малых фирм, которые отличаются меньшей бюрократизацией в принятии решений. Это снижает выгоды от слияний крупных и малых фирм.

Субподряд также дает возможность фирме-заказчику сконцентрировать усилия в области своей специализации, что позволяет сэкономить на издержках обучения, предотвращает удорожание информационных и мотивационных транзакционных издержек, что, соответственно, снижает издержки производственной деятельности.

В качестве основной цели региональной политики в отношении совместной предпринимательской деятельности на основе долгосрочных контрактов в западных странах, как правило, рассматривается максимизация экономической эффективности как суммы дополнительной выгоды, полученной потребителями и поставщиками. Другие возможные цели, которые упоминаются в специальной литературе по данной тематике, включают:

- сохранение экономической независимости юридически самостоятельных компаний вниз по технологической цепочке;
- сохранение конкуренции на локальных рынках;
- социальные последствия и эффекты в сфере распределения;
- защита определенных (например, традиционных) форм предпринимательской деятельности;
- интеграция в общий рынок на основании Римского договора.

Как показывает опыт последнего десятилетия, межфирменная кооперация в развитии региональной промышленности начинается в девяти случаях из десяти случаев с появления в регионе иностранного инвестора, к требованиям которого начинает адаптироваться российский бизнес. На базе различных форм контрактации отношений этих отношений образуется производственная цепочка или промышленный кластер. Однако перспектива развития в регионах инновационно емких производств с высокой добавленной стоимостью на

основе контрактации деятельности различных форм бизнеса может быть реализована при условии формирования в российских регионах адекватного делового и инвестиционного климата.

1.3. Контрактация как согласование экономических интересов регионального бизнеса в системе факторов ускоренного развития региональной экономики

Экономические интересы существуют в виде определенной системы, что обусловлено рядом факторов: интересами хозяйствующих субъектов при сложившейся системе разделения труда, государственными, выражающимися в общей системе права, выявления и согласования интересов; этносоциальными, которые проявляются в единых стереотипах поведения, приоритетах развития в общественном сознании; региональными и так далее. В условиях переходной экономики особенно актуальна потребность в выявлении и характеристике системы экономических интересов и её важнейших звеньев. В научной литературе, посвященной экономическим интересам, существует несколько методологических подходов к обоснованию системы интересов.

Следует исходить из того, что в обществе существуют различные типы, формы и разновидности интересов, это подчеркивает их связь с отношениями собственности. Так, типу общих экономических интересов соответствуют интересы общества, регионов, определённых хозяйствующих субъектов, которые выражают реально существующие отношения собственности. Частной собственности на условия и результаты производства соответствует широкий диапазон частных интересов: от интересов частного предпринимателя до работника.

В рамках этих типов существуют формы, а в их пределах - разновидности. Например, в аспекте интересующего нас вопроса, нельзя отождествлять интересы регионов с различной долей государственной или негосударственной собственности, а в рамках этих форм, такие разновидности, как интересы крупных коммерческих структур, функционирующих в форме корпораций.

Такое членение интересов представляется наиболее обоснованным, исходя из следующих обстоятельств: объективно существующая структура экономических отношений общества включает их разноуровневые,

разнокачественные отношения и подсистемы; множество экономических отношений и потребностей субъектов-носителей интересов позволяет оценить их положение в сфере производства, распределения, обмена и потребления, обуславливает их экономические интересы и противоречия между ними. Эту структуру можно считать "персонифицированной взаимосвязью субъектов, носителей определенных социально экономических интересов" [20].

На практике это означает соотнесение структуры экономических интересов со структурой экономических отношений в обществе, всеобщий характер интересов и их трансформативность в зависимости от изменений в самой экономической системе. Такой методологический подход особенно важен для формирования теории экономических интересов применительно к условиям рыночной экономики, отличающейся многосубъектностью. Многоукладная экономика означает наличие двух основных типов собственности: частной и общей, и соответствующих им форм и разновидностей. Это дает основание тому, чтобы всю систему многообразных экономических интересов дифференцировать также на два типа, каждый из которых имеет свою подсистему, состоящую из разнообразных форм и разновидностей (Б.Я. Гершкович, 1995).

В свете проводимого в настоящей работе исследования, следует более подробно остановиться на характеристике региональных экономических интересов. Этот вопрос не совсем прост ввиду того, что под регионом в прошлом и в настоящее время подразумевают неравнозначные структуры общества. В одном случае имея в виду совокупность краев, областей и республик, в другом - каждый из субъектов РФ, в третьем - часть субъекта федерации с обособленными и ярко выраженными функциональными характеристиками, как, например, рекреационные регионы.

Этот подход представляется, хотя и неточным, но имеющим свое оправдание. Неточность, по мнению автора настоящей работы, состоит в том, что в большинстве из перечисленных случаев, определение региона имеет в своей основе не экономический, а территориально-производственный принцип. Что касается оправданности указанного принципа, то она связана с тем, что в прошлом регионы не были относительно обособленными субъектами отношений собственности и товарно-денежных отношений. Поскольку объекты собственности, расположенные на территории региона, именовались

общенародными, а товарно-денежные связи были до того ограничены, что ни о каких реальных отношениях эквивалентности при планово-централизованном ценообразовании не могло быть и речи.

Позднее, в условиях происходящих рыночных преобразований, было решено в юридическом плане, полагать в качестве регионов - субъекты федерации. Юридический аспект проблемы понятен. Но юридические отношения в большинстве случаев служат выражением экономических отношений, как это имеет место в случае с регионами, которые являются субъектами экономики и самостоятельными субъектами относительно обособленной государственной собственности.

Субъекты федерации, находятся по отношению к ней в положении относительной обособленности. Это связано с их местом в общественном разделении труда, особыми природными условиями и другими признаками, включая обособленную бюджетно-финансовую систему, а также с тем, что они обладают качественно определенными экономическими институтами, особым экономическим статусом.

Как уже отмечалось, в научной литературе регион выступает как собирательное понятие, под которым чаще всего подразумевается территориальное и экономическое пространство на уровне субъектов РФ; пространство крупных экономических районов страны, включающих в себя ряд субъектов федерации (Центральный, Уральский, Дальневосточный и др.), а также районы со специфическими функциями, которые составляют часть территории субъектов РФ (например, ЕАО, Курильские острова и др.). При всех этих различиях под регионом до недавнего времени понималось территориальное, производственное и этническое образование, определение которого в условиях рыночных преобразований дополнено рядом качественных характеристик экономического характера. В результате, характеризуя регион, можно выделить ряд свойственных ему признаков:

- регион как один из основных субъектов экономических отношений в условиях рынка;
- регион как часть политической, территориальной, экономической целостности, именуемой государством;
- регион как экономически и территориально относительно обособленное образование, в рамках федеративного государства;

- регион как образование, обладающее большей или меньшей функциональной ориентированностью в хозяйственной деятельности;
- регион как формирование, обладающее специфическими потребностями, которые определяются его производственной, социальной, демографической характеристиками и местом в национальном разделении труда;
- регион как структура, которая обладает качественно определенными экономическими интересами, специфика которых определяется особенностями складывающихся здесь экономических отношений, потребностей и выполняемых функций.

Сказанное позволяет трактовать понятие "регион" как территориально-географическую, экологическую, производственную и социально-экономическую подсистему, обеспечивающую процесс воспроизводства в специфических для него формах.

Любой другой подход, например, ограничивающий понятие региона территориальной организацией производства, разделением труда, территориальной подсистемой хозяйства, носил бы, на наш взгляд, ограниченный характер. Эта ограниченность заключается в том, что из понятия "регион" в указанных случаях выпадает система складывающихся в его рамках и за его пределами экономических отношений, что лишало бы регион статуса экономической категории и выводило бы за рамки объектов, составляющих предмет экономической теории (Б.Я. Гершкович, 1996).

В рассматриваемом здесь аспекте это означало бы невозможность вычленения экономических интересов региона, а значит, лишало бы государство возможности проводить обоснованную региональную экономическую политику. Одностороннее понимание роли и места региона в экономической системе и неопределенность самого понятия "регион" приводит, по мнению некоторых экономистов (например, [21]), к неверному пониманию термина "региональная политика" и методов ее осуществления. На практике это выливается в явления сепаратизма и другие крайности. Следовательно, характеристика регионов, как подсистемы рациональной экономики, включающей в себя, наряду с его материально-вещественной и социально-экономическую общность, имеет как теоретическое, так и практическое значение.

Среди типов и форм экономических интересов, присущих рыночной экономике, интересы регионов являются одной из неотъемлемых форм, которая вместе с другими, входит в подсистему общих интересов и определяется спецификой потребностей и экономических отношений, складывающихся в регионах. Эта специфика, в свою очередь, обусловлена отмеченными выше чертами, которые характеризуют регион, делая его относительно обособленной частью целого. Следуя определению экономических интересов как объективной необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей в исторически определенных условиях, можно определить сущность интереса региона как объективную необходимость удовлетворения его потребностей, в условиях исторически определенных экономических отношений. Обладая качественной определенностью, интересы регионов связаны с другими формами и разновидностями интересов. Так, региональные интересы тесно связаны с общенациональными (федеральными) императивами и могут даже в определенных условиях совпадать с ними (например, по отношению к экономической и политической безопасности государства).

Поскольку регион обладает определенной воспроизводственной структурой (понимаемой как структура хозяйства), он может быть охарактеризован с позиций производства, распределения, обмена и потребления. Этот аспект интересов по их функционально-воспроизводственному признаку следует рассматривать как интересы совокупности хозяйствующих субъектов в рамках воспроизводственного процесса в целом.

Дело в том, что в прошлом, а нередко и в современных условиях, экономические интересы понимались односторонне, рассматривались только в сфере распределительных отношений (В.П. Грузинов, 1994). Однако, сколь важную роль не играла бы эта фаза воспроизводственного процесса, функциональное проявление экономических интересов не может быть ограничено ею. Теоретически всеобщность экономических интересов, как категории, охватывающей все фазы воспроизводственного процесса, объясняется тем, что, коль скоро интересы - проявление экономических отношений, а сами эти отношения охватывают производство, распределение, обмен и потребление, то аналогичным образом следует рассматривать и интересы.

Во всех этих случаях речь идет о регионе и его интересах как целостности, в рамках которой существует многообразие форм и разновидностей иных интересов, например, муниципальных или интересов хозяйствующих субъектов.

Многообразие субъектов рыночных отношений, отличающихся различием форм и уровней экономического обособления, сказывается в росте разновидностей и содержании их экономических интересов. При этом следует отметить непрерывный процесс их изменения и взаимопроникновения. Такое взаимопроникновение, наполненность интересов элементами общего и частного характера, некоторые авторы считают достаточным, чтобы трактовать, например, интересы региональные как коллективные, на том основании, что региональный интерес проявляется как интерес совокупного работника, его носителя [16]. Подобная трактовка отрывает интерес от собственности, служащей его социальной основой, и ограничивает его содержание только одной плоскостью. В этой связи весьма важно для вычленения типов или форм экономических интересов четкое понимание и установление его субъекта-носителя с учетом экономического и правового статуса последнего [10].

Как было показано выше, региональная система интересов обладает подсистемами на "горизонтальном" срезе в связи с функциональной значимостью каждой из фаз воспроизводства.

Вместе с тем, есть все основания говорить об этой системе в "вертикальном" срезе. Здесь, даже абстрагируясь от "верхнего" среза этой системы ("общество - регион"), хотя понятно, что и он отнюдь не безразличен для интересов региона, можно четко указать, как на составляющие, на интересы муниципальных образований, государственных территориальных структур и хозяйствующих субъектов во всех их многочисленных разновидностях.

Многообразие экономических интересов и их разнонаправленность, рождаемая многосубъектностью их носителей, являются причинами их объективной противоречивости, которая является взаимной и внутренней. Первое означает наличие объективных противоречий между различными субъектами интересов (например, региона и хозяйствующего субъекта), а второе - наличие противоречий в рамках каждого из этих субъектов, когда, например, региону приходится решать вопрос о развитии производственной, социальной или рекреационной сфер, каждая из которых требует ресурсов из

одного и того же источника.

Как уже отмечалось в научной литературе [22], способом разрешения этих противоречий в рыночных условиях является согласование посредством экономических механизмов, которое исходило бы из правового равенства каждого из носителей экономических интересов. Естественно, что этот принцип относится и к регионам в их экономических отношениях между собой и внутрирегиональными административными и хозяйственными структурами.

Становление рыночных отношений приводит к новой персонификации экономических интересов. Признавая равноправие их в рамках названных выше типов - частных и общих, порой отмечается, что в процессе согласования интересов более существенна роль тех из них, которые разворачиваются на макро-, а не на микроуровне, поскольку они определяют правила "игры", создают экономическую среду функционирования субъектов. Не опровергая этого мнения, тем не менее заметим, что такое смещение акцентов в большей мере отражает отношения прошлых лет, когда интересы региона вообще не выделялись в системе экономических интересов, в силу неопределенности его экономического статуса.

В условиях рыночной трансформации экономики, становления регионов как реальных субъектов экономических отношений, возникла возможность выделения региональных экономических интересов как экономической категории.

Экономические интересы, как уже отмечалось выше, в регионе проявляются в вертикальном срезе, как связи с федеральными структурами, муниципалитетами и хозяйствующими субъектами внутри региона, образуя цепочку: "федерация - регион - муниципалитет - хозяйствующие субъекты". Эти интересы проявляются также в качестве горизонтальных связей, существующих в виде взаимодействия между другими регионами и прочими субъектами внутри федерации и за ее пределами.

Реализация таких разнокачественных интересов возможна лишь путем системной организации экономических отношений, которая в свою очередь может трактоваться как совокупность норм, механизмов, форм согласования принципов рыночной экономики с принципами федерализма, регионального и местного самоуправления, которые позволяют осуществлять компромисс экономических, социальных, экологических и иных интересов самых

различных субъектов рассматриваемых отношений. К числу наиболее важных относятся такие системно реализуемые средства, как закрепление в общественном сознании общепринятых посылок системной организации экономических отношений (и, в первую очередь, отношений собственности: земельных, бюджетно-налоговых, природоресурсных и иных). В сфере регулирования хозяйственной деятельности к таким послылкам относится правовое оформление экономических отношений на федеральном, региональном и местном уровнях.

Экономические интересы субъектов хозяйствования весьма разнообразны и разнокачественны как в связи с их разноуровневой принадлежностью, функциональной ориентированностью, так и приоритетностью. Признавая правовое равенство субъектов экономических интересов, тем не менее, следует признать и определенные приоритеты в их реализации, связанные с общенациональными интересами.

Вместе с тем на региональном уровне существуют объективные предпосылки для возникновения противоречий именно между регионом в целом, в лице его властных структур, и государством, регионом и его хозяйствующими субъектами, а так же самими этими субъектами различных сфер. Противоречия возникают прежде всего потому, что регион - это образование, включающее сферу материального и нематериального производства, причем материальное производство, являющееся главным источником бюджетных поступлений в регионе, порой принимает масштабы и формы, несовместимые с функцией субрегиона. Разрешить эти противоречия можно принятием ряда мер, основанных на согласовании экономических интересов субрегиона с интересами хозяйствующих субъектов.

Следовательно, существует ряд противоречий экономических интересов внутри региона, на уровне его территориальных единиц или субрегионов, к числу главных из которых относятся противоречия между развитием производств и ухудшением окружающей среды, непомерный рост антропогенной нагрузки на территорию. Определенные сложности возможны при формировании и распределении налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты, распределении финансовых средств, направляемых региону в соответствии с целевыми программами Правительства РФ. Есть ряд проблем, вызванных различиями ресурсного потенциала (в том числе трудового),

структурой хозяйства, функциональной предназначенностью этих единиц.

Ряд противоречий возникает в связи с градообеспечивающей сферой. К градообеспечивающей сфере в городах региона относятся инженерно-техническая инфраструктура города, представляющая собой совокупность коммуникативных, транспортных, энергетических и других предприятий (транспортных и институциональных).

Наиболее реальный путь утверждения экономических отношений, согласовывающих интересы хозяйствующих субъектов с региональными, состоит в создании условий для активизации их участия в формировании бюджетов региона. Речь идет о создании возможностей для развития системы отношений отрасли и региона, чтобы в перспективе обеспечить рыночную конкурентную инфраструктуру высоким уровнем сервиса и информационными технологиями мирового уровня, что естественно требует времени и ресурсов. В совокупности подобные вложения представляют собой долгосрочное инвестирование капитала в виде всех типов имущественных и интеллектуальных ценностей.

Противоречия субъектов региона во многом связаны с несовершенством в пользовании такими экономическими рычагами рынка, как оплата за земельные ресурсы, недра, лицензирование деятельности. Наряду с экономическими, существует ряд организационно-правовых проблем противоречивости интересов в регионах, разрешение которых способствовало бы их согласованию. В условиях формирования и развития рыночных отношений особое значение в аспекте согласования экономических интересов приобретает исследование экономических и организационных основ согласования экономических интересов, разрешения их противоречивости.

Между собственностью и интересами, как уже отмечалось, существует тесная причинно-следственная связь, в основе которой лежат отношения собственности. Реализация экономических интересов субъектов хозяйствования в рамках субрегиона осуществляется в процессе их экономической деятельности, в рамках данных экономических отношений. В свою очередь эту систему обуславливает доминирующий тип собственности, который определяет соответствующие типы экономических интересов и стимулирования. Так, в условиях рыночной экономики основным типом стимулирования является система воздействия на хозяйствующие субъекты и

субъекты интересов с помощью рыночных экономических методов.

Стимулирование наиболее результативно в условиях совпадения субъектов собственности или владения и субъектов стимулирования. Помимо этого, в рамках федеративного государства, где функционируют регионы (субъекты федерации и субрегионы), а в их пределах - органы местного самоуправления, обладают собственной экономической базой, существует множество вариантов для того, чтобы, не ущемляя общих потребностей, создать экономическую основу рыночных отношений.

Как известно, для современной рыночной экономики характерно многообразие отношений собственности при доминирующей роли частной. Но это относится к экономике в целом и допускает ряд объективно обусловленных отклонений от этой закономерности. Субрегиональное образование призвано, по мнению автора настоящей работы, прежде всего решить вопросы, которые являются общими для всей территории: водо- и энергоснабжения, транспорта, иных коммуникаций, общих для субрегиона производственных, рыночных, социальных инфраструктур.

Рассмотрев в ходе исследования специфику экономических отношений и связанных с ними интересов регионов, охарактеризовав их содержание, специфику и противоречия, а также пути разрешения этой противоречивости в рассматриваемом аспекте, можно сделать следующие утверждения:

1) интересы, будучи зависимыми и производными от объективных потребностей и экономических отношений, опосредуя экономическую деятельность, на практике выступают в качестве механизма реализации экономических законов, в связи с чем любые изменения в системе экономических отношений вызывают соответствующую трансформацию в системе экономических интересов и особенностей их проявления;

2) взаимосвязь экономических интересов и экономических законов указывают на необходимость познания и использования глубинных взаимозависимостей между ними при осуществлении рыночных преобразований в любой из сфер экономической деятельности, на макро- и микро уровнях;

3) отмечая неоднородность категории "интерес", представляющей собой целостную систему интересов, имеющую "горизонтальный" и "вертикальный" срезы в связи с функциональной значимостью каждой из фаз воспроизводства и

наличием множества субъектов-носителей, что порождает многообразие и разнонаправленность интересов, считаем, что специфика интересов в рамках их типов, форм и разновидностей имеет региональный аспект;

4) трактовка территориальных образований с позиций экономических отношений, складывающихся в его рамках и за его пределами, в качестве экологической, производственной, социальной и экономической подсистем, обладающей функциональной ориентированностью в общественной системе разделения труда, позволяет определять такие образования в качестве экономической категории – "регион". В результате такого подхода появляется возможность вычлнить экономические интересы региона в виде одной из неотъемлемых форм, входящих в подсистему общих интересов, исследовать их специфику и особенности проявления, в соответствии с экономическим статусом последнего;

5) поскольку регион обладает определенной воспроизводственной структурой и может быть охарактеризован с позиций производства, распределения, обмена и потребления, а интересы охватывают все эти фазы, то реальный путь совершенствования экономических отношений в каком-то регионе посредством согласования экономических интересов заключается в рассмотрении этой категории в воспроизводственном аспекте;

6) реализация разнокачественных интересов возможна путем системной организации экономических отношений, посредством норм, механизмов и форм согласования рыночной экономики, используя принципы федерализма, регионального и местного самоуправления, что в аспекте рассматриваемой проблемы означает создание условий для развития функциональной направленности региона;

7) наиболее реальный путь совершенствования экономических отношений в регионе, состоит в согласовании интересов хозяйствующих субъектов на его территории и региональными образованиями в направлении, обеспечивающем приоритетность развития, что возможно при условии участия корпораций в формировании бюджетов регионов. Данное обстоятельство реализуется созданием возможности развития отношений между отраслью и регионом, строящиеся на преимущественном использовании рыночных методов стимулирования;

8) приоритетность развития определенной сферы региона может быть

обеспечена путем создания экономических предпосылок активизации деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего посредством налоговых, финансовых, бюджетных льгот. Данный подход предполагает решение и ряда организационно–правовых проблем противоречивости интересов.

В данном случае представляют в большей мере интерес достаточно крупные хозяйствующие субъекты (корпорации) и их объединения, так как их интересы и влияние на региональную экономику наиболее существенны.

1. Итак, в настоящее время регионы (административные территории) превратились в реальные субъекты экономических отношений, в отличие от того формального статуса, который был характерен для них в условиях командной экономики. Это обстоятельство обусловлено тем, что в результате разграничения собственности, хотя и не завершенного, они стали полномасштабными субъектами отношений собственности, образующими ядро экономических отношений. Между тем известно, что экономические отношения проявляются как интересы соответствующих субъектов. Поэтому регионы как субъекты РФ становятся носителями качественно самостоятельных экономических интересов, в рамках и за рамками которых функционируют все другие интересы, свойственные обществу с формирующейся рыночной экономикой. В этой связи справедливым было бы утверждение о том, что формирование экономической политики РФ невозможно без учета экономических интересов каждого из ее субъектов и их согласования.

2. Среди типов и форм экономических интересов, присущих рыночной экономике, интересы регионов являются одной из неотъемлемых форм, которая вместе с другими, входит в подсистему общих интересов и определяется спецификой потребностей и экономических отношений, складывающихся в регионах. Эта специфика, в свою очередь, обусловлена отмеченными выше чертами, которые характеризуют регион, делая его относительно обособленной частью целого. Следуя определению экономических интересов как объективной необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей в исторически определенных условиях, можно определить сущность интереса региона как объективную необходимость удовлетворения его потребностей в условиях исторически определенных экономических отношений. Обладая качественной определенностью, интересы регионов связаны с другими формами и разновидностями интересов. Так, региональные интересы тесно

связаны с общенациональными (федеральными) императивами и могут даже в определенных условиях совпадать с ними (например, по отношению к экономической и политической безопасности государства).

3. Экономические интересы в регионе проявляются в вертикальном срезе, как связи с федеральными структурами, муниципалитетами и хозяйствующими субъектами внутри региона, образуя цепочку: "федерация – субъект федерации – муниципалитет – хозяйствующие субъекты". Эти интересы проявляются также в качестве горизонтальных связей, существующих в виде взаимодействия между другими регионами и прочими субъектами внутри федерации и за ее пределами.

Как известно, для современной рыночной экономики характерно многообразие отношений собственности при доминирующей роли частной. Но это относится к экономике в целом и допускает ряд объективно обусловленных отклонений от этой закономерности. Административная территория призвана, по мнению авторов настоящей работы, прежде всего, решить вопросы, которыми являются общими для всей территории: водо- и энергоснабжения, транспорта, иных коммуникаций, общих для субрегиона производственных, рыночных, социальных инфраструктур.

4. Рассмотрев специфику экономических отношений и связанных с ними интересов регионов, охарактеризовав их содержание, специфику и противоречия, а также пути разрешения этой противоречивости в рассматриваемом аспекте, можно сформулировать следующие утверждения:

а) экономические интересы, будучи зависимыми и производными от объективных потребностей и экономических отношений, опосредуя экономическую деятельность, на практике выступают в качестве движущей силы реализации экономических законов. В связи с этим, любые изменения в системе экономических отношений вызывают соответствующую трансформацию в системе экономических интересов и особенностей их проявления;

б) отражение экономических интересов в содержании экономических законов указывают на необходимость познания и использования глубинных взаимозависимостей между ними (интересами и законами) при осуществлении рыночных преобразований в любой из сфер экономической деятельности, на макро- и микроуровнях;

в) трактовка хозяйственных образований региона с позиций складывающихся в его рамках и за его пределами экономических отношений, в качестве экологических, производственных, социальных и экономических систем, обладающих функциональной ориентированностью в общественной системе разделения труда, позволяет вычлнить экономические интересы региона в виде одной из неотъемлемых форм, составляющих множество общих интересов, исследовать их (интересов) специфику и особенности проявления в соответствии с экономическим статусом региона;

г) поскольку регион обладает определенной воспроизводственной структурой и может быть охарактеризован с позиций производства, распределения, обмена и потребления, а интересы охватывают все эти фазы, то реальный путь совершенствования экономических отношений в этом регионе посредством согласования экономических интересов должен рассматриваться главным образом в воспроизводственном аспекте;

д) реализация интересов различных экономических субъектов возможна путем системной организации экономических отношений, посредством норм, механизмов и форм согласования рыночной экономики, используя принципы федерализма, регионального и местного самоуправления, что в аспекте рассматриваемой проблемы означает создание условий для развития функциональной направленности экономики региона;

е) наиболее реальный путь совершенствования экономических отношений в регионе, состоит в согласовании экономических интересов функционирующих на его территории общеотраслевых корпораций, таких же интересов региональных хозяйствующих организаций и социальных и других общественных интересов региона в направлении, обеспечивающем приоритетность его социально-экономического развития. Одним из условий влияния общеотраслевых корпораций на развитие региона является их участие в формировании регионального бюджета. Данное обстоятельство реализуется созданием возможности развития отношений между отраслью и регионом, строящихся на преимущественном использовании рыночных методов стимулирования;

ж) приоритетность развития определенной сферы региона может быть обеспечена путем создания экономических предпосылок активизации деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего посредством налоговых,

финансовых и бюджетных льгот. Данный подход предполагает решение и ряда организационно-правовых проблем противоречивости интересов общепромышленных корпораций, регионального бизнеса и представителей государства федерального и регионального уровней.

В этом смысле наибольшую значимость имеют общепромышленные и другие крупные корпорации, так как влияние их интересов на региональную экономику наиболее существенны.

Тем не менее, в Российской Федерации сейчас развиваются преимущественно производственные и сбытовые формы тесной координации малых и крупных экономических субъектов, которые часто поддерживаются аффилированными связями имущественного и личного характера. В отдельных регионах и, особенно, в крупных городах возникают более сложные формы совместной предпринимательской деятельности, включая коммерческую концессию.

В распространении контрактов по менеджменту существенную роль сыграли международные организации и фонды, оказывающие техническую помощь развитию предпринимательства в России в рамках различных программ, обеспечивающих возможности проведения стажировок и получения консультационной помощи в крупных зарубежных компаниях.

По нашей оценке, трудности в развитии наиболее перспективных комплексных контрактных отношений обусловлены:

- отсутствием детальной и вместе с тем понятной и непротиворечивой правовой регламентации по комплексным формам контрактных отношений;
- недостаточным количеством специалистов, образовательных программ и хозяйственной практики, что порождает недоверие к новым формам контрактных отношений (франчайзинг, лизинговые отношения, контракты по менеджменту и др.);
- отсутствием устойчивых деловых обычаев и навыков в защите и использовании в предпринимательской деятельности объектов интеллектуальной собственности;
- недостаточным вниманием крупных российских производителей к разработке и «продвижению» собственных товарных знаков³³, которые могли

³³ В числе средств индивидуализации продукции производители выделяют товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров. В дальнейшем для

бы в дальнейшем стать основой для концессионных отношений;

- отсутствием организационного механизма и развитой информационной базы для поиска деловых партнеров;
- спецификой потребительского спроса и недостатками в развитии рынков отдельных товаров и услуг (отсутствие выраженной ориентации спроса по ряду потребительских товаров на товарные знаки, а в более широком плане – на бранды и, как следствие, распространение преимущественно ценовых форм конкуренции поставщиков);
- особенностями российской налоговой системы и бухгалтерского учета;
- проявлениями «негостеприимной» традиции в отношении форм контрактных отношений, ограничивающих конкуренцию по сравнению с классическим рыночным обменом.

Проблемы в развитии различных форм нестандартной контрактации в России связаны также с общим уровнем деловой культуры, стимулами и навыками в установлении и поддержании долгосрочных коммерческих контрактов. Между тем нестандартная контрактация часто сопряжена с необходимостью инвестирования в специфические активы. Специфические капиталовложения, обеспечивающие выпуск только заказанного комплектующего изделия, ставят поставщика в уязвимое положение, что нередко заставляет его отказываться от таких соглашений. Успешное поддержание таких отношений зависит от готовности сторон отказаться от оппортунистического поведения³⁴ во имя обеспечения не краткосрочной, а долгосрочной экономической выгоды и стабильности бизнеса. Такой подход к ведению бизнеса требует определенного уровня деловой культуры, ориентации на формирование положительной репутации и решение стратегических задач развития бизнеса, а также создания гарантий, зачастую ограничивающих конкуренцию.

Кроме того, недостаточная загрузка производственных мощностей крупных российских компаний (особенно в части неспецифических активов

обозначения средств индивидуализации продукции будет использоваться понятие «товарный знак».

³⁴ Оппортунистическим называется не связанное с соображениями морали поведение хозяйствующего субъекта, которое выражается в стратегическом манипулировании информацией в условиях неопределенности и асимметричного распределения информации, а также сокрытия совершаемых действий.

(производственные помещения, многофункциональное оборудование и т.п.)) стимулирует скорее «внутреннее» вертикальное расширение, чем поиск партнеров среди малых фирм-поставщиков, либо контрактные отношения сопровождаются сдачей в аренду неиспользуемых фондов контрагенту. Такая производственная политика позволяет обеспечивать устойчивое снабжение (или сбыт) и сдерживает рост постоянных издержек и налоговой составляющей в цене производимой продукции. Причем, действие этого фактора усиливается в периоды снижения платежеспособного спроса на соответствующие товары на внутреннем рынке.

Эти выводы согласуются с теоретическими исследованиями зарубежных авторов, отмечающих два фактора, определяющих эффективность вертикальной интеграции (вертикальных ограничений) для конкретной компании в определенных рыночных условиях:

- самостоятельное производство является для фирмы менее дорогостоящим при наличии определенного резерва производственной мощности,
- в случае падения спроса на продукцию компании самостоятельное производство связано с меньшими издержками³⁵.

Частично проблема негативного влияния недостаточной загрузки производственных мощностей крупных компаний на развитие контрактной кооперации разрешается в регионах, где государственные органы реализуют специальные программы реструктуризации крупных предприятий. Например, концепция реформирования промышленных предприятий Санкт-Петербурга предполагает меры государственной поддержки (налоговые льготы, снижение ставок арендной платы) выделения из состава предприятий неиспользуемых производственных помещений и незагруженного оборудования с последующей продажей или сдачей в аренду малым предприятиям.

При сравнительной оценке вариантов самостоятельного либо субподрядного производства во внимание принимается способность поставщика обеспечить необходимое качество изделий и своевременность поставки, что так же является проблемой для российских производителей.

Стимулом к субподрядным отношениям может быть желание

³⁵ Уроки организации бизнеса / Сост. А.А. Демин, В.С. Каткало. СПб.: Лениздат, 2004.

использовать квалификацию субподрядчика, недоступную фирме-заказчику, а также уникальную технологию, которой обладает поставщик, если приобретение патента требует значительных финансовых средств. Однако в России этот фактор не приводит к активизации соответствующих форм контрактных отношений в результате слабого применения установленных способов защиты интеллектуальной собственности и их неэффективности.

Итак, исследование проблем, изложенных в п. 1.1.-1.3, позволяют сделать следующие выводы:

1. Систематизация и анализ различных форм контрактных отношений малого и крупного бизнеса показывает, что их общей чертой является согласование экономических интересов и координация предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов, что может оказывать влияние на конкурентную среду. В частности, условия контрактов могут предполагать ограничение возможностей выбора и, соответственно, ограничение конкуренции. Однако последнее далеко не всегда означает снижение эффективности.

2. Целью совместной деятельности для крупных компаний является получение конкурентных преимуществ за счет расширения географии и объемов реализации фирменной продукции и услуг, продвижение торговой марки без значительных дополнительных инвестиций. Для малых фирм вступление в контрактные отношения с крупным бизнесом облегчает вход на рынок, снижая риск потерпеть неудачу в конкурентной борьбе с действующими на рынке поставщиками аналогичных товаров и услуг. При этом пользующееся поддержкой крупной компании малое предприятие также получает конкурентное преимущество по отношению к другим поставщикам, не имеющим привилегий в виде гарантированного сбыта или известного товарного знака. Таким образом, существует основание для взаимовыгодной кооперации предприятий различных размеров.

3. В основе классификации различных видов совместной предпринимательской деятельности могут лежать такие характеристики контрактов как их длительность, наличие специфических инвестиций и степень автономности стороны. Долгосрочные отношения, сопровождающиеся созданием для целей совместной деятельности специфических активов, требуют подписания сложных контрактов, регулирующих вопросы

распределения рисков сторон, создания гарантий исполнения соглашения, ограничения самостоятельности сторон в принятии хозяйственных решений. Ограничение самостоятельности предпринимательской деятельности при определенных характеристиках рынка и участвующих в соглашении сторон могут приводить к ограничению конкуренции, а иногда и ущемлять интересы потребителей. В частности, договора нестандартной контрактации (например, коммерческая концессия) относятся к категории форм совместной предпринимательской деятельности, характеризующихся отмеченными признаками и, соответственно, требующими выработки специальных мер антимонопольной политики.

4. Очевидно, что совершенствование государственного регулирования в данной сфере должно основываться на оценке масштабов и перспектив развития долгосрочных контрактных отношений в Российской Федерации. Эффективность антимонопольной политики в существенной степени определяется наличием информационной базы о степени и тенденциях развития договоров нестандартной контрактации в России. Изучение этого вопроса показало, что в настоящее время состояние базы данных по зарегистрированным договорам коммерческой концессии и лизинга не удовлетворяет задачам анализа влияния этих форм контрактных отношений на конкурентную среду. Например, очевидным становится неполнота и неструктурированность данных регистрирующих и лицензирующих органов. Более фундаментальным является до сих пор не решенный вопрос о создании единой системы регистрации юридических лиц.

5. Исходя из имеющихся сведений о развитии франчайзинговых систем в России, можно сделать вывод, что зарегистрированные соглашения охватывают незначительное число участников рынков, которые к тому же характеризуются высоким уровнем конкуренции, так что высокой вероятности возникновения в данной сфере оснований для антимонопольных расследований пока нет. В то же время требует контроля ситуация с развитием коммерческой концессии в нефтяной отрасли, где выход на розничный рынок крупных вертикально интегрированных нефтяных компаний может оказывать неоднозначное влияние на конкуренцию и эффективность использования ресурсов.

6. Основой долгосрочной совместной предпринимательской деятельности могут также являться лизинговые соглашения (преимущественно

оперативный лизинг). Однако имеющиеся данные показывают, что в России этот вид контрактных отношений находится в стадии становления, ориентирован скорее на решение задач сбыта дорогостоящего оборудования, минимизации затрат на организацию бизнеса и использование налоговых преимуществ, нежели на цели усиления рыночной власти за счет установления контроля на смежных товарных рынках. В связи с этим в настоящее время особого внимания со стороны антимонопольных органов данная форма контрактных отношений не требует.

7. Изучение проблем и тенденций развития контрактных форм совместной предпринимательской деятельности в России показывает, что ограниченность сфер их применения обуславливается особенностями развития российских рынков продукции и услуг, состоянием рыночной инфраструктуры, спецификой правового регулирования предпринимательской деятельности (в том числе налогового, антимонопольного, патентного). С другой стороны, отсутствие достаточного практического опыта применения комплексных форм контрактных отношений осложняет выработку эффективной конкурентной политики в отношении данной категории соглашений. Это делает актуальной задачу изучения теоретических подходов и опыта регулирования договоров нестандартной контрактации за рубежом и совершенствование на основе обобщения этой информации российского антимонопольного законодательства и практики его применения.

8. Долгосрочные контракты предприятий малого и крупного бизнеса, относящиеся к договорам нестандартной контрактации, в зарубежной экономической теории и практике рассматриваются как разновидность вертикальных соглашений, которые при определенных обстоятельствах могут приводить к ограничению конкуренции на товарных рынках и негативно влиять на общую экономическую эффективность и благосостояние потребителей. Вместе с тем, в последнее время в деятельности антимонопольных органов находит признание тот факт, что вертикальные структуры имеют положительные экономические и проконкурентные эффекты. Вследствие этого применяется взвешенный подход к оценке конкретных контрактов, основанный на сопоставлении их положительных и негативных последствий.

9. Наибольшее значение, с точки зрения применения зарубежного опыта антимонопольного регулирования в России, имеет не декларация

необходимости применения правила разумного подхода, а те методические основы, которые были выработаны за рубежом для исследования отдельных видов вертикальных ограничений, применяемых в договорах нестандартной контрактации. Сформулированная в экономической теории и в описаниях конкретных дел последовательность экономического и правового анализа ситуации, возникающей вследствие создания вертикальной рыночной структуры, позволяет наметить направления совершенствования методической базы антимонопольного регулирования контрактных отношений в Российской Федерации, которая, как будет показано ниже, не отличается детальной проработкой и удобством применения к расследованию дел.

10. В процессе применения норм антимонопольного права следует учитывать сложность вопроса об отнесении того или иного вида практики к запрещаемой по определению или разрешаемой (запрещаемой) на основе взвешивания отрицательных и положительных последствий. Дальнейшее обобщение и изучения конкретных обстоятельств применения того или иного правила – важнейшая составляющая в решении данного вопроса.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КОНТРАКТАЦИИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ НА ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В 2000-х ГОДАХ

2.1. Дифференциация российских регионов по уровню экономического развития в конце 2000-х годов

Ключевым вопросом и проблемой региональной политики России в настоящее время является пространственная трансформация территории страны в соответствии с задачами социально-экономического и культурного роста. Но если основные формальные параметры такой трансформации не вызывают сомнений¹, то сама стратегия и тактика развития является предметом продолжающихся дискуссий как в экспертном сообществе, так и в среде принимающих решения элит.

В российской ситуации, начиная с 1990-х годов, политика федерального центра все более ориентируется на решение последней задачи (поддержка депрессивных регионов), а имеющиеся инфраструктурные проекты имеют, по большей части, характер создания «коридоров» к сырьевым ресурсам Сибири и Дальнего Востока. Все же остальные значимые направления всерьез не разрабатываются, хотя и зафиксированы как приоритетные на уровне политических деклараций.

В то же время отсутствие решений и поддерживающих проектов на всех остальных направлениях (прежде всего, «средовых» и связанных с развитием человеческого капитала) создает риски управленческой и политической фрагментации страны, ведет к росту региональных диспропорций, в целом снижает уровень экономической и культурной безопасности больших человеческих групп.

В определенной степени это является результатом исторической эволюции представлений об эффективной региональной политике. До конца 1980-х годов политика регионального планирования следовала, в основном, принципу выравнивания уровня развития территорий за счет их индустриализации. При этом если проследить историческую логику, то в советское время территориальные приоритеты всегда были четко обозначены.

¹ Рост благосостояния и качества среды, конкурентоспособность российских регионов в мировой экономике, инновационная политика и т. д.

В 1920—1930-е годы — подъем отсталых окраин (Закавказье, Средняя Азия). В 1930-е и начале 1940-х годов — создание второй металлургической базы и максимально удаленных от вероятного противника машиностроительных заводов-дублеров на Урале и в Сибири. В 1950—1970-е годы — ускоренное развитие восточных районов страны; в 1960—1980-е годы — формирование крупных территориально-производственных комплексов. Но в начале XXI в. ни одна из уже использовавшихся стратегий не может быть применима, а новых ориентиров, которые учитывают новый геополитический и геоэкономический масштаб России, не предложено. Во всяком случае, вряд ли к таковым можно отнести расчет на рост «сырьевой роли» России в глобальной экономике.

Причины сложившейся ситуации надо искать в объективной смене стратегических приоритетов в период 1990-х годов. К их началу прежняя региональная политика себя, по сути, исчерпала. Индустриализация регионов перестала быть основным способом концентрации ключевых ресурсов развития (финансовых, интеллектуальных, природно-культурных и пр.). Более того, зачастую именно незаконченные проекты индустриализации становились в 1990-е — начале 2000-х годов причиной ускоренного «вымывания» ресурсов с территорий.

Отсюда и возникший в конце 1990-х годов термин с очевидным «кризисным оттенком» — «старопромышленные регионы». Кризис затронул, прежде всего, промышленные регионы России, где были сконцентрированы традиционные индустриальные производства: неконкурентоспособные технологии и рабочая сила, не имеющая квалификации, необходимой на современных производствах. При этом промышленно-технологический кризис сопровождался кризисом поселенческим: в стране не оказалось поселений, способных выполнить в полной мере функцию «полюсов роста». Москва и Санкт-Петербург не могли компенсировать эту ситуацию, поскольку ни тот, ни другой мегаполис не выступали (или выступали в очень ограниченной степени) в качестве источника развития для других территорий страны.

В сырьевых регионах произошло закрепление сырьевой специализации, но теперь уже не в рамках национального хозяйства, а всей мировой экономической системы. Сами производства в этих регионах чаще всего стали выступать в качестве начального, наиболее примитивного звена развернутых за

границами России технологических цепочек. Отсюда — большие объемы экспорта сырья, а также специфическая направленность проектируемых крупных транспортных путей: от сырьевых зон к портам и пограничным переходам для вывоза на экспорт. Такое разрастание экспортоориентированного сырьевого сектора экономики страны давало слишком слабый импульс развитию ее несырьевых регионов. В лучшем случае стимулируется развертывание транспортных путей, а также работа предприятий технологического обеспечения сырьевых производств. Связь сырьевых зон с другими экономическими комплексами России все более ослабевает.

Процессы регионообразования в России, безусловно, продолжаются, но их логика носит, в основном, стихийный характер. Следует отметить, что если в части влияния на развитие отдельных субъектов РФ происходят определенные изменения², то вопрос о более крупных территориальных единицах, способных интегрировать усилия различных субъектов региональной политики, остается открытым.

В целом сложившаяся ситуация в сфере региональной политики характеризуется следующими системными недостатками.

1. В системе регионального управления отсутствуют институты согласованного использования ресурсов территорий (как внутри формирующихся регионов, так и на макрорегиональном уровне); различные аспекты территориального планирования расплывлены по разным ведомствам. Отсутствует система планирования над административными границами, и межрегиональная кооперация — ФАИП и ФЦП (теперь это ДЦП — долгосрочные целевые программы) не решают этой задачи.

Ничего подобного новым трансграничным образованиям, подобным «еврорегионам» в Европе или ассоциациям муниципалитетов в США и Японии, в России в настоящий момент не существует. В Европе принята рамочная конвенция о приграничном сотрудничестве территориальных сообществ и

² Например, создана межведомственная комиссия по оценке стратегий социально-экономического развития субъектов РФ при Министерстве регионального развития, утверждены стандарты стратегий и Докладов о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНДы) и т. д. Кроме того, надо отметить появление таких финансовых инструментов, как Инвестфонд и Внешэкономбанк, в перечне целей которых — поддержка «регионообразующих проектов» на российских территориях.

властей (Мадридская конвенция от 21 мая 1980 г.). В 1994 г. среди изменений, внесенных в закон Японии «О местной автономии», было юридическое признание «коики рэнго» («ассоциаций обширных районов») со специальной системой управления, создаваемых для решения специфических задач силами нескольких префектур и/или городов. Внутри российской территории трансграничная кооперация представлена крайне слабо в силу фрагментированности интересов и практического отсутствия крупных межтерриториальных проектов. Предлагаемые в ряде документов способы экономического районирования (экономические макрорегионы и т. д.) подозрительно напоминают черты экономических подходов 20—30-х годов предыдущего века. Предлагаемые там формы отраслевой специализации больших территорий являются в современной экономике преходящими и вторичными (см., например, стремительное перемещение центров автомобильной промышленности из Поволжья в Ленинградскую область и район Московской агломерации), а реальный предмет региональной промышленной политики — инфраструктуры, позволяющие технологично менять специализацию в зависимости от интересов территории — остается «за кадром».

2. Налицо хаотичный рост поселений; идет опустынивание ранее освоенных территорий. В настоящий момент около 1/3 населения страны сосредоточено в крупных городах — административных центрах субъектов Федерации. По оценке экспертов, экономический рост сосредоточен всего в 140 точках из 1027 городов и поселков городского типа, а также примерно 152 000 сельских населенных пунктов. Более 50% населения страны, таким образом, живет вне зоны экономического роста и даже стабильности.

3. Несмотря на усилия федерального центра по выравниванию социально-экономического положения субъектов Федерации, диспропорции в уровне и темпах социально-экономического развития продолжают расти. Ситуация региональной дифференциации в России в 2000-х годах только усугубилась. В 1998 г. душевое производство ВРП в десяти наиболее экономически развитых регионах России превышало среднестатистический уровень в 2,5 раза, а в 2000-м — уже в 3,2 раза.

Экономические аутсайдеры увеличили свое отставание от

среднероссийских показателей с 3,3 до 3,5 раз. К 2004 г. 10—12 субъектов Федерации обеспечивали более 50% ВВП страны.

4. Реформы инфраструктур (транспорт, связь, энергетика, ЖКХ) и в целом пути реализации пакета реформ на территориальном уровне не синхронизированы; большинство инфраструктурных проектов последнего десятилетия нацелены на обеспечение транзитной экономики и не обеспечивают связность страны. Специфической является преимущественная направленность проектируемых транспортных путей: от сырьевых зон к портам и пограничным переходам для вывоза на экспорт. Таковы планируемые новые железные дороги: Белкомур, Баренцкомур, Полярная, Трансконтинентальная, Северо-Сибирская, Амуро-Якутская железные дороги. Наблюдается существенное распыление ресурсов и дублирование инициатив крупных компаний в области создания необходимых для развития их бизнеса инфраструктур (портовое строительство, энергетика и т. д.).

5. Потеряны ориентиры оценки и планирования качества среды; концепция среды и средового проектирования в принципе не перешла в разряд технологических решений по развитию городов и регионов, что уже сейчас является серьезным барьером по привлечению инвестиций и накоплению человеческого капитала. В то же время исследования последних лет показывают, что решения о размещении капиталов со стороны крупных инвесторов принимаются в первую очередь не на основе факта наличия государственных инвестиций или налоговых льгот, а по параметрам наличия человеческих ресурсов и уровня деловой и социокультурной среды.

6. Весь комплекс проблем экономического развития регионов фактически сведен к регулированию межбюджетных отношений, в которых концентрация доходов на федеральном уровне не сбалансирована с передачей обязательств на уровень регионов. В связи с реализацией реформы местного самоуправления и появления новой системы разграничения полномочий можно прогнозировать обострение этой ситуации. Еще более критической ситуация может стать по итогам реформы бюджетных расходов, предусматривающей оптимизацию бюджетного финансирования социальных инфраструктур.

Результат приведенных выше тенденций обернулся экономической стагнацией регионов вследствие финансового кризиса и последующего

значительного падения экономической активности в стране в 2009 г. Именно на фоне более чем 10-процентного падения ВВП социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации в 2010г. характеризовалось ростом основных макроэкономических показателей. При этом сохраняется межрегиональная дифференциация, что связано с различным наличествующим ресурсным потенциалом региональных экономик.

Так, экономический рост в 2010г. в высокоразвитых регионах был достигнут во многом благодаря наличию внутренних резервов для роста, позволяющих обеспечить интенсивные структурные сдвиги, а в регионах со сложной социально-экономической ситуацией – вследствие поддержки федеральных и региональных властей, направленной на создание благоприятных условий для дальнейшего развития.

В январе–декабре 2010 г. рост промышленного производства по сравнению с аналогичным периодом 2009г. был отмечен как в целом по Российской Федерации (108,2%), так и во всех федеральных округах (рис. 1–3).



Рис. 1. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности по федеральным округам в январе–декабре 2010 г., в действовавших ценах, % к январю – декабрю 2009г.

Наибольший его рост по итогам 2010г. по сравнению с предыдущим годом был отмечен в Приволжском и Южном федеральных округах (на 13,5 и 11,3% соответственно) под влиянием роста объемов обрабатывающих производств в большинстве регионов указанных округов.

Рост данного показателя был зафиксирован в 79 субъектах Российской Федерации, причем на 20 и более процентов – в республиках Бурятия, Мордовия, Удмуртской Республике, Алтайском и Хабаровском краях,

Калужской, Ульяновской, Калининградской, Брянской и Орловской областях.

Вместе с тем в четырех субъектах Российской Федерации сократилось производство промышленной продукции, причем наиболее значительно – в Чеченской Республике (на 11,7%), в Республике Ингушетия (на 5,6%) и в Чукотском автономном округе (на 6,2%) в результате спада производства в добыче полезных ископаемых.

Производство продукции по виду деятельности «Добыча полезных ископаемых» увеличилось в 55 субъектах Российской Федерации, причем более чем на 30,0% к январю – декабрю 2009 г. увеличение зафиксировано в Республике Мордовия, Чувашской Республике, Калужской, Иркутской и Тамбовской областях, Красноярском крае, Еврейской автономной области и г. Санкт-Петербурге.

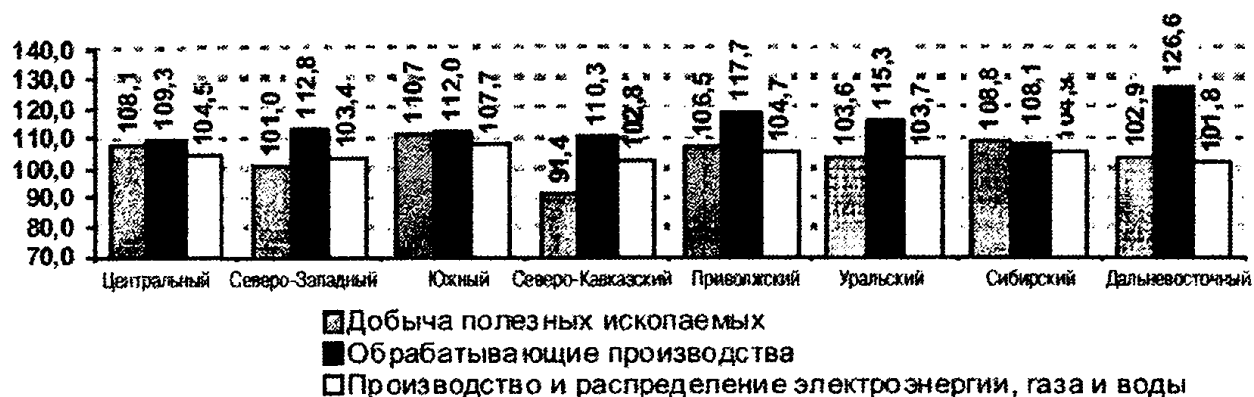


Рис. 2. Индексы производства по видам экономической деятельности по федеральным округам в январе – декабре 2010г., % к январю – декабрю 2009 г.

Сокращение объемов добычи полезных ископаемых более чем на 20 % было отмечено в Республике Алтай (вследствие снижения объемов добычи металлических руд, в том числе серебряных и золотосодержащих руд и концентратов). Московской области (снижение объемов разработки каменных карьеров). Алтайском крае (снижение объемов разработки каменных карьеров, добычи гравия, песка и глины, металлических руд)³.

При увеличении выпуска продукции обрабатывающих производств в целом по Российской Федерации на 11,8% по сравнению с январем – декабрем 2009 г. спад показателя наблюдался в шести субъектах Российской Федерации, причем наиболее существенный - на 5,4% - в Чукотском автономном округе

³ См.: Аналитический обзор. Региональное развитие // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. №7 (49). – С. 72-76.

вследствие снижения объемов производства пищевых продуктов (мяса и мясопродуктов).

Наиболее значительный прирост (более чем на 30%) поданному виду деятельности был отмечен в пяти регионах: Республике Бурятия, Калужской, Калининградской и Амурской областях, Хабаровском крае.

Рост объемов производства и распределения электроэнергии, газа и воды к январю – декабрю 2009г. в Российской Федерации составил 4,1%. Наиболее значительное сокращение данного показателя отмечено в Республике Хакасия (на 20,8 %) в результате снижения выработки электроэнергии Саяно-Шушенской ГЭС им. П. С. Непорожного. где до настоящего времени ведется ремонтно-восстановительные работы.

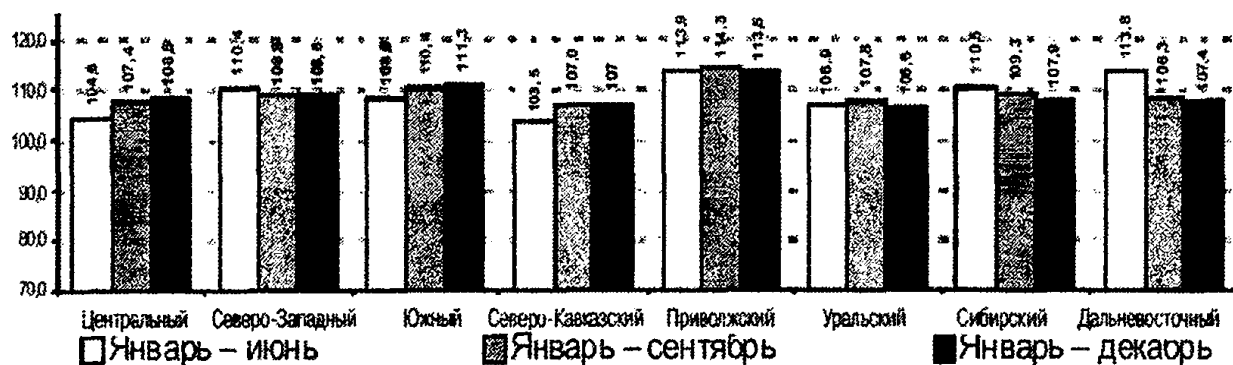


Рис. 3. Индексы промышленного производства в 2010 г. по федеральным округам, % к соответствующему периоду предыдущего года

Объем продукции сельского хозяйства (табл. 1) всех сельхозпроизводителей (сельхозорганизации, крестьянские (фермерские) хозяйства, население) по итогам 2010 г. в действующих ценах, по предварительным данным, составил 2 444,8 млрд. руб., или 88,1 % к январю – декабрю 2009 г.

При уменьшении величины объемов строительных работ в Российской Федерации в январе – декабре 2010 г. на 0,6% к январю – декабрю 2009г. наиболее значительное падение объемов было отмечено в Калининградской (на 42,3%), Курганской (на 46,0% в связи со снижением объемов строительной деятельности крупных и средних организаций и сокращением инвестиций в строительную отрасль) областях и Республике Саха (Якутия) (на 39,9%). Наиболее значительный рост показателя зафиксирован в Еврейской автономной области (в 2,1 раза к январю – декабрю 2009г.), Хабаровском крае

(на 61,0 %), Ненецком автономном округе (на 55,2%), республиках Карелия (на 42,1 %) и Марий Эл (на 36,5%), Приморском крае (на 32,2%). Основной объем строительных работ по итогам 2010г. приходился на гг. Москву и Санкт-Петербург, Московскую область, Краснодарский край, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Республику Татарстан, доля которых в общем объеме строительных работ составила 45 %.

Таблица 1

Производство основных продуктов животноводства в сельскохозяйственных организациях федеральных округов в январе–декабре 2010 г.,
% к январю – декабрю 2009 г.

Федеральный округ	Скот и птица на убой в живом	Молоко	Яйца
Центральный	113,8	96,8	107,6
Северо-Западный	116,9	98,4	100,4
Южный	118,2	95,2	107,5
Северо-Кавказский	114,9	106,4	118,7
Приволжский	104,3	99,8	106,5
Уральский	109,5	101,9	100,2
Сибирский	106,3	99,3	103,7
Дальневосточный	113,9	104,6	106,4
В целом по Российской Федерации	111,2	98,7	104,9

В 51 субъекте Российской Федерации объемы построенного жилья превысили уровень января – декабря 2009 г., причем в 4,2 раза – в Республике Ингушетия (в связи с переселением населения из оползневых зон в коттеджные новостройки), в 1,3 раза – в Приморском крае, Мурманской области (в связи со сдачей в эксплуатацию многоквартирных домов).

Во всех федеральных округах оборот розничной торговли (рис. 4) по сравнению с январем – декабрем 2009 г. вырос, что свидетельствует о росте платежеспособного спроса населения, а также о повышении качества услуг, оказываемых торговыми предприятиями.

Показатель увеличился в 75 субъектах Российской Федерации, причем наиболее заметно в Чеченской Республике (на 34,7%), Республике Ингушетия (на 12,7%), Ставропольском крае (на 12,6%) и Смоленской области (на 12,1 %).

Наиболее значительно оборот розничной торговли снизился по сравнению с январем–декабрем 2009 г. в Ямало-Ненецком автономном округе (на 9,9%), в Ханты-Мансийском автономном округе (на 8,9%), в Республике Хакасия (на 5,9%), в Иркутской области (на 2,6%).

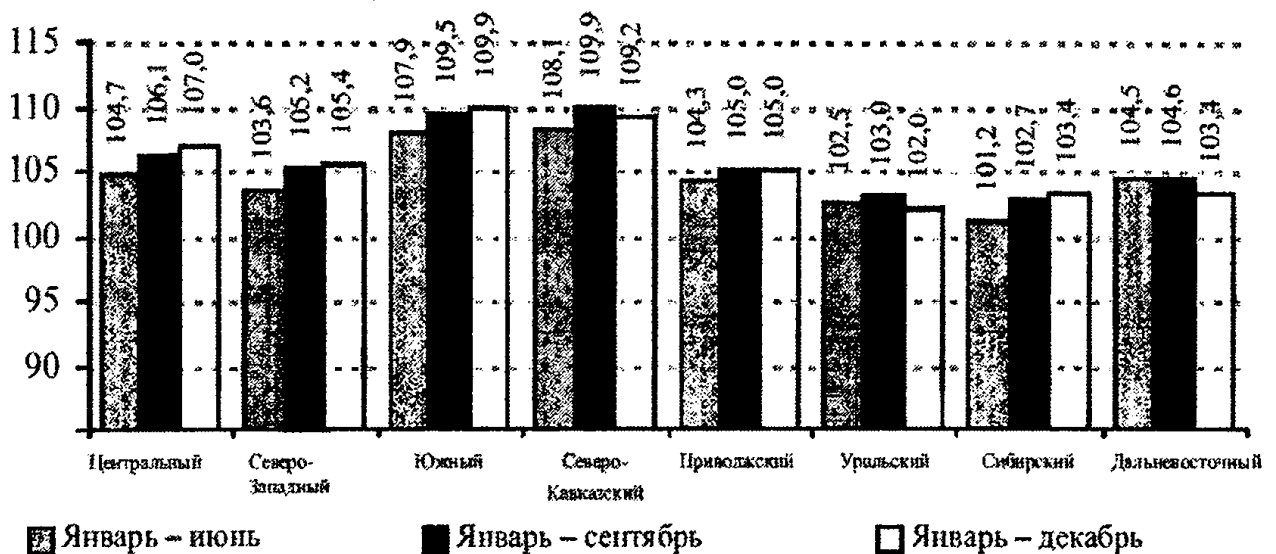


Рис. 4. Темпы роста в 2010г. оборота розничной торговли по федеральным округам, % к соответствующему периоду предыдущего года, в сопоставимых ценах

Уменьшение оборота розничной торговли, отмечалось в январе–декабре 2010 г. в семи субъектах Российской Федерации, что в основном произошло под влиянием сокращения платежеспособного спроса населения по причине снижения уровня реальных денежных доходов и, как следствие, снижения продаж непродовольственных товаров в шести из указанных субъектов Российской Федерации.

В январе – декабре 2010 г. по сравнению с соответствующим периодом 2009 г. на 10 и более процентов объем платных услуг населению увеличился в Республике Ингушетия, Ненецком автономном округе. В то же время наиболее существенное уменьшение данного показателя – на 7,7% – было зафиксировано в Новосибирской области в связи с сокращением объемов предоставляемых транспортных услуг.

В декабре 2010 г. в восьми субъектах Российской Федерации прирост потребительских цен (табл. 2) составил 1,6% и более. Заметнее всего цены и тарифы выросли в Республике Дагестан – на 2,2 % в результате увеличения цен на продукты питания на 3,5%.

В Москве индекс потребительских цен за месяц составил 101,1 % (с начала года – 109,1%), в Санкт-Петербурге – 101,2% (с начала года – 109,4%). В декабре 2010 г. по сравнению с предыдущим месяцем потребительские цены на продовольственные товары увеличились на 2,1 % (в декабре 2009г. - на 0,6%).

Таблица 2

Максимальные и минимальные индексы цен производителей промышленных товаров по субъектам Российской Федерации в декабре 2010г.

Максимальное значение		Минимальное значение	
Наименование субъекта РФ	Индекс цен, %	Наименование субъекта РФ	Индекс цен, %
Магаданская область	117,4	Чеченская Республика	97,5
Астраханская область	110,8	Карачаево-Черкесская Республика	98,9
Чукотский авт. округ	106,3	Томская область	99,0
Архангельская область	103,7	Республика Ингушетия	99,1
Новгородская область	103,5	Мурманская область	99,1
Республика Башкортостан	103,3	Тверская область	99,1

При общероссийском подорожании в декабре 2010 г. плодоовощной продукции на 8,6% (в особенности на капусту белокочанную свежую – на 18,1 %, лук репчатый – на 14,5% и картофель – на 12,9%) наибольшее увеличение цен на капусту и картофель было отмечено в Калининградской области (в 1,6 раза и 1,5 раза соответственно), на лук репчатый – в Республике Адыгея (в 1,5 раза). В группе крупяных изделий цены на пшено и крупу гречневую увеличились соответственно на 14,1 и 13,0%. При этом в 1,4 раза крупа гречневая подорожала в Воронежской области и Республике Дагестан, а пшено – в Кабардино-Балкарской Республике.

Стоимость минимального набора продуктов питания (табл. 3) в среднем по Российской Федерации в конце декабря 2010 г. составила 2 625,7 руб. в расчете на месяц. За месяц его стоимость выросла на 4,2% (с начала года – на 22,7%).

Стоимость набора в Москве в конце декабря 2010 г. составила 2 993,3 руб. и за месяц выросла на 3,8% (с начала года – на 22,8%), в Санкт-Петербурге – 2 893 руб. и выросла на 3,5% (с начала года – на 23,3%). В январе – ноябре 2010 г. реальные денежные доходы населения по сравнению с январем – ноябрем 2009 г. сократились в 13 субъектах Российской Федерации: Ярославской, Тюменской, Омской, Иркутской, Мурманской, Новосибирской и Амурской областях, Пермском и Красноярском краях, Ханты- Мансийском, Ямало- Ненецком, Ненецком и Чукотском автономных округах.

Среднедушевые денежные доходы населения в ноябре 2010г. увеличились по сравнению с ноябрем 2009 г. во всех субъектах Российской

Федерации, кроме Тюменской области, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов.

Таблица 3

Стоимость минимального набора продуктов питания в декабре 2010 г.

Федеральный округ	Стоимость набора, руб.	Изменение стоимости набора к предыдущему месяцу, %	Максимальная и минимальная стоимость набора внутри федерального округа	
			Субъект РФ	Стоимость набора, руб.
Центральный	2636,5	104,0	г. Москва	2 993,3
			Белгородская область	2 200,3
Северо-Западный	2901,3	103,9	Мурманская область	3 243,0
			Новгородская область	2 658,4
Южный	2 517,9	104,9	Республика Адыгея	2 576,2
			Ростовская область	2405,6
Северо-Кавказский	2 5449,8	104,2	Чеченская Республика	2 750,7
			Кабардино-Балкарская Республика	2 371,4
Приволжский	2401,5	104,6	Пермский край	2 701,2
			Саратовская область	2 136,6
Уральский	2 730,6	104,3	Тюменская область	3 018,3
			Курганская область	2 425,9
Сибирский	2 539,7	104,4	Новосибирская область	2 734,2
			Омская область	2 261,0
Дальневосточный	3436,3	102,9	Чукотский автономный округ	6246,3
			Амурская область	2 864,8

Среди субъектов Российской Федерации среднедушевые денежные доходы различались в 5,6 раза (минимальные – в Республике Калмыкия – 8 480,6 руб., максимальные – в г. Москве – 47 407,9 руб.).

По состоянию на 1 декабря 2010 г. в бюджетную систему Российской Федерации поступило 6 894,7 млрд. руб. налогов, сборов и иных обязательных платежей (табл. 4).

В состав группы регионов, в основном формирующих налоговые доходы консолидированного бюджета, входят республики Башкортостан и Татарстан. Пермский, Краснодарский и Красноярский края, Московская, Свердловская, Оренбургская и Самарская области, гг. Москва и Санкт-Петербург, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа. В январе – декабре 2010 г. ими было собрано 66,1 % всех налогов и сборов (рис. 5).

В федеральный бюджет перечислено 58,6% всех собранных на территориях субъектов Российской Федерации налогов и сборов.

В декабре 2010 г. наименьший уровень зарегистрированной безработицы (1,0% и менее) был отмечен в Ленинградской, Липецкой, Калужской, Московской и Тюменской (без учета автономных округов) областях, гг. Санкт-Петербурге и Москве, в Краснодарском крае.

Таблица 4

Доля субъектов Российской Федерации в общей сумме налогов и сборов на 01.12.2010, %

Субъект РФ	Доля
Другие субъекты	33,9
Краснодарский край	1,8
Красноярский край	2,1
Москва	22,0
Московская область	5,0
Санкт-Петербург	4,5
Оренбургская область	1,5
Пермский край	1,7
Республика Башкортостан	2,1
Республика Татарстан	2,8
Самарская область	2,4
Свердловская область	2,1
Ханты-Мансийский АО	13,8
Ямало-Ненецкий АО	4,3

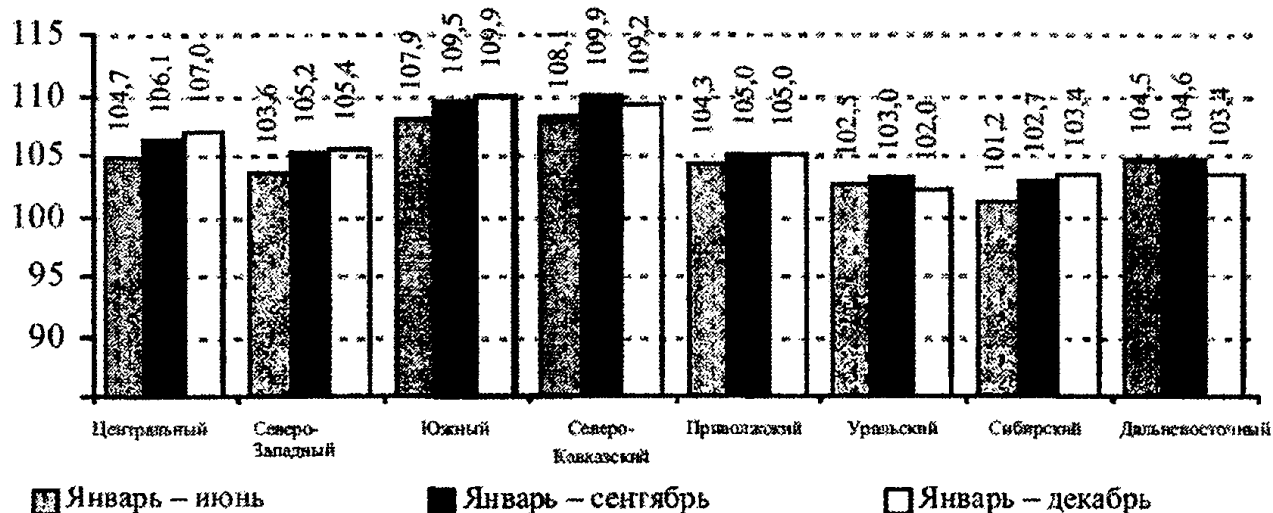


Рис. 5. Распределение налогов и сборов федеральных округов по уровням бюджетной системы по состоянию на 01.12.2010

Наиболее высокие показатели уровня зарегистрированной безработицы по-прежнему фиксируются в регионах со сложной социально-экономической ситуацией: Чеченской Республике (42,7%) и Республике Ингушетия (20,5%).

Среди остальных субъектов Российской Федерации количество

официально зарегистрированных безработных превышает четырехпроцентный уровень от экономически активного населения в Республике Тыва (5,6%).

Количество создаваемых рабочих мест не обеспечивает в полной мере занятости трудоспособного населения, численность которого в указанных регионах растет.

На 01.01.2011 просроченная задолженность по заработной плате по сравнению с 1 декабря 2010 г. снизилась в 59 субъектах Российской Федерации, выросла – в 9 субъектах, отсутствовала – в 12 субъектах, образовалась – в 2 субъектах, осталась без изменения – в 1 субъекте Российской Федерации.

Наибольший размер просроченной задолженности по заработной плате из-за отсутствия собственных средств из общей суммы указанной задолженности приходится на Нижегородскую область (198,0 млн. руб., или 8,3%), г. Москву (106,8 млн. руб., или 4,5%), Кировскую область (114,3 млн. руб., или 4,8%). Пермский край (127,7 млн. руб., или 5,4%), Чувашскую Республику (103,4 млн. руб., или 4,3%), Тульскую область (101,5 млн. руб., или 4,3%).

На 01.01.2011 просроченная задолженность по заработной плате из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней отсутствовала в 72 субъектах Российской Федерации, снизилась по сравнению с 1 декабря 2010 г. – в трех субъектах.

Задолженность по заработной плате из-за несвоевременного получения денежных средств из федерального бюджета на 01.01.2011 отсутствовала в 77 субъектах Российской Федерации. Из общей суммы указанной задолженности 4,1 млн. руб., или 37% приходится на Калининградскую область, главным образом на организации обрабатывающих производств.

Задолженность по заработной плате из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов субъектов Российской Федерации на 01.01.2011 наблюдалась только в Республике Северная Осетия – Алания. Задолженность по заработной плате из-за несвоевременного получения денежных средств из местных бюджетов на 01.01.2011 отсутствовала в 78 субъектах Российской Федерации.

В январе – ноябре 2010г. по сравнению с соответствующим периодом 2009 г. в Российской Федерации отмечалось увеличение числа родившихся (в

48 субъектах Российской Федерации) и числа умерших (в 54 субъектах).

В 23 субъектах Российской Федерации превышение числа умерших над числом родившихся составило 1,5–2,0 раза. тогда как в целом по стране оно осталось на том же уровне, что и в январе – ноябре 2009 г. – 1,1 раза.

Естественный прирост населения в январе – ноябре 2010 г. зафиксирован в 24 субъектах Российской Федерации, где существенное воздействие на процесс воспроизводства населения оказывает влияние традиций на институт семьи (в январе – ноябре 2009 г. в 25 субъектах Российской Федерации): Чеченской, Карачаево-Черкесской, Кабардино-Балкарской, Удмуртской республиках, республиках Дагестан, Северная Осетия – Алания, Ингушетия, Калмыкия, Алтай, Тыва, Башкортостан, Бурятия. Саха (Якутия), Хакасия, Забайкальском и Красноярском краях. Тюменской. Астраханской, Томской и Иркутской областях, Ненецком, Ханты-Мансийском, Чукотском и Ямало-Ненецком автономных округах.

Высокие показатели естественной убыли населения были отмечены в Московской (29,9 тыс. чел.), Нижегородской (21,1 тыс.), Ростовской (15,3 тыс.), Воронежской (15,1 тыс.), Тульской (14,2 тыс.), Тверской (11,5 тыс.) областях и г. Санкт-Петербурге (9,4 тыс. чел.).

Такие более чем «скромные» итоги развития регионов в конце 2000-х годов были обусловлены вполне определенными объективными предпосылками.

Фактически политика региональных властей во всех ареалах мира, ставящих цели территориального развития, расслаивается на два важнейших направления работ:

- капитализации территории в системах национального и глобального экономического баланса, а значит всех активов данной территории, в том числе хозяйственных инфраструктур, человеческого капитала, природных ресурсов и т. д.;

- повышения качества жизни, т. е. перераспределения «ровным слоем» результатов капитализации на социальную структуру данного общества.

По постановке задачи это напоминает установку на удвоение ВВП в сочетании с программой борьбы с бедностью и выравниванием социальных стандартов, при том, что быстрый экономический рост практически всегда приводит к неравенству и социальной стратификации. Более того, опыт стран и

регионов, совершающих «большой рывок», свидетельствует, что неравенство «необходимо» в качестве условия быстрого экономического роста.

Несложно заметить, что два показателя (капитализация территории и рост качества жизни⁴) могут войти в ситуацию управленческого дисбаланса, когда принятие решений, удовлетворяющих одному из них, будет блокировать принятие других необходимых решений. А поэтому административно-политическая реформа регионального уровня должна решать не только проблемы межотраслевого характера, но и выстраивать институты согласования разных систем показателей и, следовательно, различных интересов на территории.

В целом можно утверждать, что переход от задач социального выравнивания и темпов роста к задачам качества роста (социально-экономического развития) не обеспечен ни институционально, ни уровнем стратегической проработки «флагманских» проектов, имеющих макрорегиональное и общенациональное значение.

2.2. Корпоративное планирование регионального развития в РФ в 2000-х годах

Одним из важнейших итогов реформ стал переход функций отраслевого планирования к крупнейшим российским корпорациям и финансово-промышленным группам. В результате именно они реализовывали в 2000-е годы региональные стратегии, основанные на принципах отраслевого планирования.

В итоге можно констатировать очевидное преобладание экстенсивных форм «нового освоения» российских регионов над долгосрочными стратегиями,

⁴ Качество жизни есть функциональная величина, параметры которой искусственно устанавливаются с целью мотивации населения к конкретному (социально-политическому и экономическому) образу жизни, который — в отличие от условий быстрого экономического роста — равно достижим для значительной доли населения (которое обычно называется «средним классом»). Потребность в этом индексе возникает обычно в период реформ социальных систем и служб, когда органам власти необходима публичная поддержка их действий по реформированию. Иными словами, высокий рейтинг качества жизни есть публичное выражение одобрения действиям правительства по изменению условий и правил жизни на территории. Не случайно поэтому в структуру рейтинга входят как объективные (например, ВВП на душу населения), так и субъективные (например, удовлетворенность системой образования или здравоохранения) показатели и критерии. Удовлетворенность всегда есть производное от желаемого и разделяемого образа жизни, т. е. от проекта его строительства.

предполагающими качественную модернизацию основных секторов экономики, работу с качеством человеческого капитала, построение нового каркаса расселения и прочее, что, собственно, и входит в современное понятие «регионального развития». И хотя в последние несколько лет влияние крупных российских бизнес-структур на федеральном уровне ослабло (по сравнению с периодом 90-х), но в регионах их экономические интересы активно лоббируются, заметно усилилось их влияние и на процессы социального расслоения.

К крупному российскому бизнесу традиционно относят около 15 интегрированных бизнес-групп, преимущественно в экспортно-сырьевом секторе экономики, с объемом продаж более 1 млрд. долл., в составе которых есть компании или предприятия, занимающие ключевое положение в важнейших отраслях экономики страны. Также в этой группе следует рассматривать компании с меньшим объемом продаж (от 500 млн. долл.), но с ведущими позициями в своих отраслях.

Зоны влияния крупного бизнеса в регионах страны сформировались, в основном, в соответствии с картой размещения его активов. По широте охвата территории выделяются естественные монополии («Газпром» и «РАО ЕЭС»), представленные в большинстве регионов страны.

За ними идут нефтяные компании, которые помимо основного района добычи контролируют свои регионы нефтепереработки и зоны сбыта топлива. Например, «Сургутнефтегаз» имеет 2 базовых региона (ХМАО — добыча и Ленинградская область, Киришский НПЗ — переработка), а зоной распространения интересов стала Якутия, где располагается недавно приобретенный актив — Талаканское месторождение.

Металлургические компании более локализованы и в своих регионах являются доминирующими социально-экономическими субъектами. Однако в последние несколько лет они начали осуществлять программы активной экспансии в регионы, не являющиеся для них базовыми.

Определить пространственную локализацию компаний в секторе связи и коммуникаций, а также кредитно-финансовых структур не представляется возможным в силу специфики самого бизнеса, лишенного необходимости привязывать свою деятельность к конкретному региону размещения активов.

Учитывая отраслевой характер российских крупных корпораций, работающих в сырьевом секторе, можно с большей степенью уверенности утверждать, что в обозримой перспективе продолжится их движение на восток страны — в регионы размещения значительных сырьевых запасов. Также в целях оптимизации и снижения транзакционных издержек своего бизнеса корпоративный сектор будет наращивать свои активы в транспортно-логистическом комплексе (в том числе и в секторе трубопроводной транспортировки).

При этом концентрация интересов бизнеса в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке противоречит объективным (естественным) тенденциям стягивания населения страны с восточных окраин в более благоприятные по климату и насыщенные социальными инфраструктурами регионы европейской части России и отчасти регионы Урала и Западной Сибири.

Продвижение инвестиционного капитала в восточные и северные регионы страны «натывается» на встречное движение населения. Европейская часть России за счет миграции из других частей страны в 1991—2003 гг. получила 1,9 млн. человек.

Потоки мигрантов шли с трех сторон: Европейский Север и Республики Северного Кавказа дали по 20% миграционного прироста, а восток страны — 60%. Имен но последний поток и формирует достаточно мощный «западный дрейф»⁵, который перераспределяет население между азиатской и европейской Россией. Восточная отдающая зона за вышеуказанный промежуток времени отдала на запад 1,1 млн. человек, из которых 78% расселились в европейской

⁵ Западный дрейф — наблюдаемое в евразийском масштабе с 60-х годов XX в. нарастающее перемещение значительных людских масс преимущественно в западном направлении. Западный дрейф рассматривается в двух аспектах: локальном — относительно территории России, когда каждая более восточная территория является демографическим донором соседней западной, — и глобальном (межконтинентальном), что превращает территорию РФ в пространство демографического транзита.

На территории России западный дрейф пришел на смену колонизационному тренду. Если колонизация носила центробежный характер, то западный дрейф — центростремительный. Будучи тесно связанной с процессом освоения новых земель, колонизация детерминировала перемещение людских потоков в основном в восточном и юго-восточном направлениях. Слом колонизационного тренда обозначил начало движения населения страны в обратном направлении — с востока на запад, из недавно обжитых малонаселенных территорий Зауралья в староосвоенные регионы центральной и южной частей Европейской России.

части России, 22% — на Урале и в Западной Сибири.

В среднесрочной перспективе одним из главнейших ограничений реализации крупномасштабных проектов комплексного освоения восточных территорий станет жесточайший дефицит человеческих ресурсов, выражающийся как в его малом количестве, так и в неудовлетворительном качестве. Последнее является следствием комплекса нерешенных проблем на стыке нескольких социальных политик: образовательной, здравоохранительной, демографической и миграционной.

В целом большинство крупных производственно-ориентированных компаний выбирают стратегию закрепления в своих базовых регионах и выборочной целевой экспансии, преимущественно в новые ресурсные зоны или транспортные «коридоры».

В табл. 1 приведена экспертная оценка макрорегионов РФ с точки зрения наличия в них крупных проектов российского бизнеса (точнее говоря, оценивались не проекты, а продекларированные намерения бизнеса в разворачивании тех или иных программ). При этом во внимание принимались инициативы, так или иначе упомянутые в разного рода стратегиях территориального развития как на федеральном, так и региональном уровне.

Таким образом, можно «положить на гипотетическую карту» зоны потенциальной активности крупного российского бизнеса:

— Дальневосточный макрорегион (Приморский, Хабаровский края, Якутия, в меньшей степени — Сахалин);

Таблица 5.

Приоритетные проекты российского бизнеса в региональном горизонте

Макрорегионы	Корпоративные проекты
1	2
Центральный (без Москвы и области)	1. Строительство ЦБК с участием иностранного капитала (финская «Стора Энсо») в Вологодской области. 2. Системный девелопмент в рамках создания нового расселенческого каркаса вокруг Москвы и московской агломерации — Тверь, Калуга
Центрально-черноземный	1. Промышленная ОЭЗ в Липецке
Северо-Западный	1. Проект модернизации «Северной верфи» в С.-Петербурге (Объединенная промышленная корпорация). 2. Модернизация портовых комплексов на Балтике, в том числе в Калининграде. 3. Создание новых рекреационных и туристских зон, системный девелопмент крупных участков, в том числе в Калининграде

1	2
Северный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие и модернизация ОАО «Боксит Тимана» в Республике Коми. 2. Строительство магистрали «Белое море-Коми-Урал» (Белкомур) по территории Архангельской и Мурманской областей, Республики Коми и Пермского края. 3. Комплексное освоение Штокмановского ГКМ (ОАО «Газпром»), в том числе и по территории субъектов макрорегиона
Южный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство цементных заводов, освоение асбестовых месторождений. 2. Девелоперские проекты комплексного освоения земельных участков, развитие туристской инфраструктуры в Краснодарском крае, районе Сочи и Ростовской области. 3. Проекты углубленной переработки продукции сельхозпроизводства. 4. Модернизация портового комплекса на Черном море (Новороссийск, Туапсе) и Каспии (порт Оля, Астрахань). 5. Создание транспортных хабов на базе МТК 9 «Север — Юг»
Поволжский	<ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство ЦБК с участием иностранного капитала (финская «Стора Энсо») в Нижегородской области. 2. Развитие комплекса нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов в г. Нижнекамске (Татарстан)
Уральский	1. «Урал промышленный — Урал полярный»
Западно-Сибирский	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реализация проекта «Урал промышленный — Урал полярный» в Тюменской области, ХМАО, ЯНАО, частично в Свердловской области. 2. Технологическая модернизация сырьевого комплекса
Восточно-Сибирский	<ol style="list-style-type: none"> 1. Комплексное развитие Нижнего Приангарья. 2. Освоение Ванкорского месторождения на севере Красноярского края («Роснефть»). 3. Ковыктинское ГКМ («Газпром») на территории Иркутской области. 4. Нефтепровод Восточная Сибирь — Тихий океан (+ автомобильная дорога вдоль трассы ВСТО). 5. Юрубчено-Тохомское месторождение в Эвенкии. 6. Разработка Элегестского угольного месторождения в Республике Тыва (Объединенная промышленная корпорация)
Дальневосточный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Освоение Талаканского месторождения на юго-западе Якутии («Сургутнефтегаз»). 2. Чайгинское НКМ на юго-западе Якутии. 3. Проект «Сахалин II» («Газпром»). 4. Проект развития города Владивостока как центра международного сотрудничества*. 5. Газопровод Сахалин—Хабаровск—Владивосток

* Проект развития города Владивостока не является корпоративным, но, безусловно, неочевидным образом способствует капитализации компаний, осуществляющих свою деятельность в этом макрорегионе.

— Восточно-Сибирский макрорегион (Иркутская область, Красноярский край и ряд прилегающих территорий);

— Северный макрорегион (Республика Коми, Архангельская, Мурманская области);

— Южный макрорегион (Краснодарский край, Ростовская область,

отчасти Астраханская область).

По мнению ряда экспертов, после завершения периода активного приращения собственности в секторе крупнейших российских компаний наблюдается некоторое затишье проектной активности. Сложилась ситуация, при которой «компании есть, а проектов нет». По оценкам, такое положение сохранится до 2010 г. Суть, очевидно, состоит в том, что практически все крупные российские корпорации либо являются государственными, либо тесно аффилированы с государственными структурами и имеют доступ к государственным финансовым институтам. «Перекачанные финансовые мускулы» при тотальном дефиците квалифицированных кадров и высокой цене на все сырьевые ресурсы объективно поддерживают экстенсивные форматы и, наоборот, делают неэффективными все проекты технологического перевооружения и создания «мягких» территориальных инфраструктур.

По большому счету, качество человеческого капитала и качество жизни не стало для крупных российских игроков фактором конкурентного существования. Финансово-бюджетная политика (во всех смыслах), очевидно, доминирует над территориальной, человеческой, инновационной и иными другими, которые требуют управленческих и интеллектуальных вложений наряду с финансовыми.

При этом если некая проектная активность все же присутствует, то планируемый рост носит ярко выраженный отраслевой, чаще «сырьевой» характер. В нефтехимии и нефтепереработке, химической промышленности, машиностроении в ближайшей перспективе крупнейшими российскими корпорациями ни один проект не заявлен⁶. Также отсутствуют крупные проекты, ориентированные на развитие «экономики комфорта и услуг».

Эту ситуацию интересно сравнить с приоритетами, которые прослеживаются в политике международных институтов развития на территории России. Так, например, структура и геоэкономическая «привязка» проектов, поддержанных в самое недавнее время ЕБРР, выглядит следующим образом (табл. 6).

⁶ Однако, например, активно обсуждаются возможности развития производств по переработке попутного газа, что вызвано планами федерального правительства ввести налог на добычу полезных ископаемых на попутный газ. Предполагается, что НДС на попутный газ будет расти в течение 5–6 лет.

Структура портфеля инвестиции ЕБРР в Российской Федерации
по секторам

Сектор	Доля, %	Регионы присутствия по секторам
1	2	3
Корпоративный сектор	33	Автомобилестроение: Калужская область («Фольксваген»), Тольятти (GM-АвтоВАЗ), Санкт-Петербург («Toyota»). Машиностроение: Ивановская область («Автокран»), Татарстан («Вайнербергер»), Санкт-Петербург («Силовые машины»). Производство бытовой техники: Липецкая область («Стинсл»). Сельское хозяйство: Краснодарский край
Инфраструктура и энергетика	28	ЖКХ: Московская область, Саха-Якутия, Вологда, Красноярск, ХМАО, Череповец, Сургут, Пермь. Транспорт: Казань, Калининград, Таганрог. Пермский, Красноярский, Сочинский аэропорты. Платные мосты в Перми и Красноярске. Энергетика: Свердловская область, Пермский край, Республика Коми («ТГК-9»)
Финансовый сектор	19	Страхования компания «РЕСОГарантия»
Поддержка микро-, малых и средних предприятий	10	Через систему отношений с «Абсолют-банком», «Внешторгбанком»
Содействие торговле	10	Региональная сеть супермаркетов «Лента»

Источник:

Нетрудно заметить, что отраслевая природа, а также географическое размещение проектов на территории РФ практически не совпадают (за исключением, может быть, Южного макрорегиона) в рамках перспективного видения российского корпоративного сектора и международных институтов развития.

Противоречия, которые возникают при наложении территориальных, отраслевых и корпоративных интересов, инициировали (как в советское, так и в постсоветское время) появление ряда последовательных концепций макрорегионального развития — как основы принятия решений на региональном уровне: экономические районы, территориально-производственные комплексы (ТПК), опорные регионы и т. д. Особняком в этом ряду должны рассматриваться Федеральные округа, так как смысл их создания лежал в плоскости решения политических (сборка страны), правовых (выравнивание правового пространства) и административных задач более, чем собственно экономической тематики.

Смысл этих попыток понятен: «укрупнение масштаба управления» под цели запуска межрегиональных проектов вполне объяснимо, с точки зрения тех

ограничений, которые накладывает традиционная административно-политическая карта.

1. В большинстве случаев возможности отдельно взятого субъекта не соразмерны масштабу проектов развития, способных оказать влияние на всю системную целостность российской экономики, а территориальная привязка таких проектов не совпадает с формальными границами территорий (за редкими исключениями — как, скажем, проект развития Нижнего Приангарья в Красноярском крае).

2. При лоббировании отдельными территориями своих интересов возникает опасность дублирования инфраструктур и «распыления» ресурсов (особенно при появлении на территории крупных корпораций, отстаивающих свои «параллельные» инфраструктурные интересы).

3. Не сложилась практика горизонтальных связей и взаимодействия на уровне отдельных субъектов, отсутствуют институциональные и правовые основания для такого рода сотрудничества.

Последний по времени такой вариант — пространственный раздел Концепции долгосрочного развития РФ, предложенный Минрегионразвития. Модель «полицентричного пространственного развития РФ» предполагает выделение десяти макрорегионов (экономических районов)⁷, объединенных на основе нескольких принципов, среди которых особое место занимают: 1) инфраструктурная специализация макрорегиональных образований и 2) «наличие зон роста, выполняющих роль центров развития и оказывающих стимулирующее влияние на социально-экономическое развитие остальных территорий в составе макрорегиона».

По сути, пункт 2 воспроизводит концепцию «опорного каркаса» страны и позволяет выделить на карте РФ те территории (субъекты), которые «притягивают» значимые в национальном горизонте проекты развития — точки концентрации инвестиций и связанных усилий федеральных, региональных и корпоративных участников. Однако и в этом своем виде пространственная проекция базового сценария развития оставляет нерешенным вопрос о «субъектах развития, ответственных за макрорегиональный уровень», а также о

⁷ Центральный, Центральнo-черноземный, Северо-Западный, Северный, Южный, Поволжский, Уральский, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский, Дальневосточный.

нормативно-правовых и организационных институтах, позволяющих осуществлять эту функцию.

Поддержка проектов такого уровня должна подразумевать формирование коллективных агентов развития (своего рода «проектных консорциумов»), соразмерных масштабам проекта, а правовое обеспечение должно быть более определенным. Видимо, не случайно, например, что весь портфель проектов Инвестиционного фонда 2007 г. был сформирован «в границах» конкретных субъектов (С.-Петербург, Москва, Красноярский край, Республика Тыва, Читинская область, Республика Татарстан). В самом сложном из них (Нижнее Приангарье) государственным координатором инвестиционного проекта является Совет администрации Красноярского края; в ряде других ответственным исполнителем становится Федеральное агентство (т. е. не «макрорегиональный субъект»).

В 2008 г., судя по заявлению министра регионального развития, ситуация начала меняться, и проекты приобретают более выраженную межрегиональную и даже международную направленность (строительство платной автодороги между Москвой и Санкт-Петербургом, строительство скоростной железнодорожной магистрали Санкт-Петербург — Хельсинки, а также «Полярный Урал»). Однако по-прежнему неясно, какая институциональная модель обеспечивает макрорегиональный масштаб современного территориального планирования в России.

Кроме того, в Концепции долгосрочного развития РФ до 2020 г. очевидно противоречие между выбранным в качестве основного приоритета инновационным сценарием и пространственной проекцией развития, которая совершенно очевидным образом «заточена» под энергосырьевой сценарий. Это транзитные коридоры по доставке добываемого сырья к основным портам и перевалочным пунктам, большая доля инвестиций ориентирована на новые «сырьевые разработки», новые промышленные мощности ориентированы, как правило, на более глубокую переработку добычи и т. д.

Анализ стратегических и планировочных документов отдельных субъектов РФ свидетельствует, что наибольшую потребность в инвестициях испытывает сектор инфраструктурного развития (транспортные, энергетические, коммунальные и другие инженерные сети и коммуникации).

Доступ к ним, их состояние и количество не соответствуют не только перспективным планам развития территорий и отраслей, но и даже текущим потребностям жизнеобеспечения и функционирования. Вследствие этого приоритетными проектами большинства региональных стратегий являются проекты по наращиванию энергетических мощностей, модернизации дорожного фонда, строительству крупных логистических комплексов (на базе морских портов и аэропортов), обеспечению связности субъектов с центром страны, развитию и обслуживанию экспортно-импортных и транзитных грузо- и пассажиропотоков по территории РФ.

Заслуживает особого внимания тот факт, что ЖКХ, традиционно и заслуженно считающееся одной из самых проблемных отраслей, не попало в число приоритетных проектов ни в одной из предложенных стратегий регионального развития.

Точнее говоря, в ЖКХ просто нет проектов по комплексной технологической и управленческой реновации этого сектора (в том числе и по внедрению программ энергосбережения), строительству новых современных коммуникаций в соотношении с планами развития других секторов экономики региона. Это особенно заметно на фоне деятельности зарубежных фондов и институтов развития в России, которые значительную часть своего «российского бюджета» выделяют на программы модернизации коммунальных сетей.

Кроме того, большую перспективу, с точки зрения наиболее устойчивых трендов, будут, по-видимому, иметь проекты по модернизации городской среды в ключевых точках расселения, а также развертывание рекреационных и поселенческих зон, что является базовым условием обеспечения конкурентоспособности в современной экономике. Ситуация с развитием многовариантной и качественной городской среды в России предельно осложнена тем обстоятельством⁸, что порядка четверти всех субъектов РФ имеют монопрофильную экономику, а в 13 субъектах доля монопрофильных городов превышает 60%. В этой ситуации города по определению не могут выполнять свою главную функцию — служить пространством и регулятором

⁸ Тем не менее можно предположить, что проекты, подобные плану развития г. Владивостока к саммиту АТЭС в 2012 г. (но уже не в формате «подготовки к событию», а в систематическом режиме), начнут появляться все более часто.

выбора жизненных стратегий для собственного населения.

Стремление к развитию инновационного сектора экономики демонстрируют, в первую очередь, регионы с высоким научным и кадровым потенциалом, традиционно сильными научными школами и исследовательскими центрами. Во вторую очередь, регионы, лишенные значимых запасов минерально-сырьевых ресурсов и испытывающие последствия угасания традиционных (неконкурентоспособных) отраслей хозяйства, но имеющие некоторый задел в узкоспециализированных отраслях знания и производства (например, федеральный центр радиационной медицины в Калужской области).

Что касается развития экспортно-ориентированных производств, то по-прежнему базисом для их разворачивания служат минерально-сырьевые ресурсы.

В подавляющем большинстве случаев под приоритетными проектами понимаются проекты освоения новых месторождений и, как максимум, проекты строительства предприятий по переработке (обработке, упаковке) российского газа, нефти, угля, золота, металлических руд и т. п. Гораздо меньше проектов, нацеленных на производство высокотехнологичной продукции машиностроения (самолеты, суда и иные сложные машины и механизмы), в том числе из-за незавершенной консолидации активов этого типа в соответствующих отраслях и кластерах. При этом пока неясно, как повлияют на эту ситуацию планы по созданию государственных корпораций в сферах авиа- и судостроения.

В большинстве случаев «направления развития» или «проектные направления» аналогичны для регионов с самым разным уровнем социально-экономического развития. Проблемы становятся очевидными при оценке всего регионального портфеля проектов, когда выясняется, что они могут противоречить друг другу на ценностном уровне. (Так, например, Астраханская область: развитие негативных по экологическому воздействию газо-, нефтедобывающих и перерабатывающих производств на Каспии и развитие рыбного хозяйства в тех же водах.)

Отдельного обсуждения заслуживает тема конкурентной борьбы регионов за ресурсы и рынки сбыта в ситуации эксплуатации общего ресурса

развития (Иркутская область и Республика Бурятия при формировании пакета проектов в туристско-рекреационной индустрии озера Байкал или планы по строительству ЦБК в нескольких соседних регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока).

2.3. Региональная специфика развития среднего и малого бизнеса

Ряд теоретических и эмпирических исследований последнего времени указывает на ключевую роль предприятий среднего и малого бизнеса (МСБ) в интенсификации экономического развития. Особая роль МСБ анализируется и убедительно доказывается в целом ряде работ, опубликованных международными финансовыми организациями, такими как Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) или Всемирный Банк. Обсуждается эта тема и на уровне Европейского Союза (ЕС), а также государственными и общественными институтами большинства стран мира.

Здесь мы приводим отдельные выводы крупных исследований и обзоров, посвященных этому вопросу. Во-первых, по оценкам специалистов на долю МСБ приходится более 90% действующих предприятий в большинстве стран мира, обеспечивающих львиную долю рабочих мест. Более того, учитывая динамизм и гибкость, присущую этим структурам, они имеют первостепенное значение с точки зрения создания новых рабочих мест и во многих странах по существу являются их единственным источником.

Это происходит в развитых странах, где крупные фирмы стремятся оптимизировать численность персонала и делокализовать производство, это верно и для стран с переходной экономикой⁹.

Во-вторых, отдельные ключевые элементы необходимы для создания условий, способствующих росту динамичных и быстро развивающихся предприятий малого и среднего бизнеса. В широком смысле, они включают:

- Благоприятный налоговый режим;
- Эффективные и стабильные макроэкономические условия;
- Благоприятный правовой режим, основанный на безусловном верховенстве закона и договорного права;

⁹ OECD 2009, Beck, Demirguc-Kunt, Levine 2009

- Свободный доступ к разнообразным источникам финансирования;
- Ограниченное вмешательство бюрократических институтов, позволяющее участникам рынка свободно выходить и уходить с рынка.

В-третьих, одной из основных трудностей при использовании термина "малые и средние предприятия" является возможность его применения к очень разнородным субъектам. На первый взгляд, единственным общим для всех критерием является ограниченное число работников такого предприятия, которое может варьироваться от одного (индивидуальные предприниматели) до нескольких сотен. При этом виды деятельности, отрасли, в которых предприятия работают, их оборот и т.д. могут быть различны.

Предприятия МСБ занимаются практически всем, за исключением, пожалуй, капиталоемких проектов, требующих значительных трудовых ресурсов, что остается монополией больших фирм.

Несмотря на указанные трудности, предпринимались неоднократные попытки сделать термин "малые и средние предприятия" более предметным. В нашей работе мы пользуемся термином, установленным Европейской Комиссией, который в настоящее время в ходу во всех странах Евросоюза. Термин был принят на основании Рекомендации Европейской Комиссии от 3-его апреля 1996 года с целью установления четкой системы критериев для определения сверхмалых, малых и средних предприятий. Эти критерии приведены в таблице 7.

Таблица 7

Критерии отнесения предприятий к малым и средним по Рекомендации Европейской Комиссии

Критерии	Сверхмалые предприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Макс. число работающих	<10	<50	<250
Макс. оборот (млн. евро)	-	7	40
Макс. величина валюты баланса (млн. евро)	-	5	27

Для отнесения к категории МСБ или сверхмалых предприятий, предприятие должно отвечать классификационному критерию численности персонала, а также одну из двух принятых финансовых параметров: величине оборота или валюте баланса. Кроме этого, предприятие должно быть

независимым, что означает ограничение по доле в капитале до менее 25%, принадлежащих одному предприятию (или находящимся в совместном владении группы предприятий), которое не подпадает под определение МСБ или сверхмалого предприятия. Пороговые значения для торгового оборота и валюты баланса регулярно корректируются с учетом меняющихся экономических условий в Европе (обычно каждые четыре года).

Это "глобальное" определение термина "малые и средние предприятия" имеет, однако, чисто прикладной характер, поскольку никоим образом не помогает понять связь между МСБ, экономическим развитием и конкурентоспособностью. Фактически, (это будет, в-четвертых) развитие предприятий МСБ *ради самого развития* не должно быть приоритетным для России. Доказанной связи между развитием МСБ, усилением конкурентоспособности и экономическим ростом нет ни в экономических теориях, ни в эмпирических исследованиях (Warner, 2001). Есть примеры и впечатляющие примеры, однако, здесь играет роль целый ряд факторов. В этом смысле, ключом является развитие не просто МСБ, а именно *конкурентоспособных* МСБ, что опять относит нас к проблеме связи между конкурентоспособностью, новаторством и экономическим ростом.

С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24 июня 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее также – Федеральный закон). Одним из ключевых нововведений, установленных в Федеральном законе, является принципиально новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, с 1 января 2008 года критериями отнесения предприятий к соответствующей категории являются средняя численность работников, независимо от вида деятельности, и предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.

Согласно нормам Федерального закона к субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую

деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек включительно; среди малых предприятий выделяются также микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 года № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» указанные предельные значения определены следующим образом:

- для микропредприятий – 60 млн. рублей;
- для малых предприятий – 400 млн. рублей.

С 1 января 2010 года также вступает в силу часть 2 статьи 4 Федерального закона, определяющая, что предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

Изменения коснулись и порядка ведения статистических наблюдений за деятельностью малых предприятий: в соответствии с Правилами проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства (утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 года № 79), статистические данные в сфере малого предпринимательства формируются без учета микропредприятий. Статистические наблюдения за деятельностью микропредприятий проводятся один раз в год.

Принимая во внимание вышеуказанные обстоятельства, не представляется возможным оценить динамику развития малого предпринимательства и сравнивать результаты деятельности малых предприятий в 2007 и 2008 годах.

Таким образом, данное исследование представляет интерес для определения текущей ситуации с учетом вступившего в силу Федерального закона и закладывает основу для последующего изучения динамики развития малого предпринимательства. Порядок осуществления выборочных обследований малых предприятий установлен Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 г. № 79 "О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства".

Будучи источником создания новых рабочих мест, а также благодаря своей гибкости и той существенной роли, которую они играют в обеспечении динамичного экономического роста, предприятия МСБ оказались в настоящее время в центре внимания политиков во всем мире. Для России это верно еще в большей мере. Тем не менее, в отношении самого понятия "малые и средние предприятия" существует много недопонимания. Зачастую дискуссии, посвященные МСБ, сфокусированы лишь на одном "М" из всей аббревиатуры, т.е. на малых предприятиях и, прежде всего, на индивидуальных предпринимателях.

Малые предприятия рассматриваются только под углом их масштаба и роли как источника создания рабочих мест, а не через призму экономической специфичности, и значения в инновационном процессе.

Во-вторых, в российской экономике до сих пор доминируют крупные

предприятия, и тому есть две объективные причины.

Первая связана с наследием советской экономической системы, которая поощряла создание крупных, иногда просто гигантских промышленных предприятий, сводя на нет предпринимательство (по крайней мере, на официальном уровне).

Вторая причина состоит в наличии огромных запасов полезных ископаемых, что привело к формированию экономики рентного типа, где ключевая роль принадлежит добывающим секторам, в которых, по определению, доминируют большие компании (Cordonnier 2005).

Поскольку тема развития МСБ является достаточно новой в России, многое предстоит узнать и по многим вопросам определиться. Прежде всего, это касается ситуации, сложившейся в настоящее время. Что такое российские малые и средние предприятия? Как они работают? Поскольку каждая политика обязана точно определить объект своего влияния, первым шагом в политики содействия развитию предприятий МСБ является определение цели.

Одним из наиболее обстоятельных исследований, посвященных проблемам российских предприятий МСБ, стал опрос, проведенный ВЦИОМом¹⁰ совместно с организацией "ОПОРА РОССИИ"¹¹. Его результаты, опубликованные в марте 2005 года, помогают составить более полное представление о МСБ, их общих чертах, проблемах и перспективах развития.

Число зарегистрированных малых предприятий в целом по РФ в четвертом квартале 2008 года по сравнению с третьим кварталом 2008 года немного увеличилось: рост показателя составил 0,4%.

В то же время произошло сокращение среднесписочной численности занятых на МП (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера): после роста, зафиксированного во втором и третьем кварталах 2008 года, в четвертом квартале по сравнению с третьим кварталом данный показатель сократился на 0,7%.

В четвертом квартале 2008 года было также зафиксировано сокращение

¹⁰ ВЦИОМ – *Всесоюзный центр по изучению общественного мнения* – является ведущим российским аналитическим агентством.

¹¹ ОПОРА РОССИИ – "Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства" – является в настоящее время крупнейшим лоббистом интересов малого и среднего бизнеса

темпов прироста объемов оборота малых предприятий: прирост объемов оборота в четвертом квартале по сравнению с третьим кварталом снизился на 3,6%.

В конце 2008 года также сократились темпы прироста объемов инвестиций в основной капитал на малых предприятиях: если во втором квартале 2008 года темп прироста показателя составил 146,9%, а в третьем квартале 123,3%, то в четвертом квартале по сравнению с третьим кварталом – уже 112,1%.

Указанные изменения показателей, характеризующих сектор малого предпринимательства, подтверждают тенденцию к снижению деловой активности малых предприятий в четвертом квартале 2008 года.

Таблица 8

Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации на 1 января 2009 г.

<i>Федеральные округа</i>	Количество зарегистрированных МП в расчете на 100 тыс. чел. населения ¹	Количество зарегистрированных МП в расчете на 100 тыс. чел. населения ¹ , в % от среднего по РФ
<i>РФ</i>	199,1	100
Центральный	221,0	111,0
Северо-Западный	232,6	116,8
Южный	174,7	87,8
Приволжский	194,4	97,7
Уральский	91,5	46,0
Сибирский	232,2	116,6
Дальневосточный	214,3	107,6

¹ исходя из численности населения на 1 января 2008 г.

На 1 января 2009 г. число зарегистрированных малых предприятий в целом по РФ составило 282,7 тыс. единиц. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. населения в среднем по стране достигло 199,1 единиц.

Наиболее высокое число зарегистрированных МП на 100 тыс. человек действует в Северо-Западном федеральном округе – 232,6 единиц, что на 16,8% превышает средний по Российской Федерации уровень. Немного отстают Сибирский федеральный округ – 232,2 единиц (на 16,6% выше общероссийского показателя).

Наименьшее число малых предприятий на 100 тыс. человек действует в

Уральском федеральном округе – показатель составляет лишь 46% от среднего по России уровня.

Таблица 9

Распределение регионов по группам с различным уровнем количества зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. жителей на 1 января 2009 г.

<i>Изменение числа МП на 100 тыс. жителей</i>	<i>Количество регионов</i>
Высокий уровень (свыше 300 ед.)	14
Средний уровень (от 200 до 300 ед.)	12
Небольшой уровень (от 100 до 200 ед.)	37
Низкий уровень (от 50 до 100 ед.)	15
Минимальный уровень (менее 50 ед.)	5

На 1 января 2009 г. в 14 регионах количество МП на 100 тыс. жителей превысило 300 ед. К таким регионам относятся Волгоградская (559,6 ед.), Томская (550,7 ед.), Новосибирская (504,6 ед.) и Ярославская (410,6 ед.) области, Камчатский (405 ед.) и Приморский (345,7 ед.) края, Рязанская (343,5 ед.) и Липецкая (342,2 ед.) области, г. Санкт-Петербург (337,1 ед.), Самарская (327,8 ед.) и Ивановская (314,9 ед.) области, Алтайский край (310,9 ед.), Магаданская (301,6 ед.) и Курская (301,1 ед.) области.

В 15 регионах значения рассматриваемого показателя оказались низкими (количество МП на 100 тыс. жителей составило от 50 до 100 ед.). В эту группу регионов попали Челябинская (99,7 ед.) и Брянская (99,4 ед.) области, Республика Алтай (96,7 ед.), Воронежская область (92,1 ед.), Республика Адыгея (90,7 ед.) и Оренбургская область (89,7 ед.), Забайкальский (89,4 ед.) и Хабаровский (85,5 ед.) края, Свердловская (84,2 ед.) и Тюменская (83,0 ед.) области, Кабардино-Балкарская (78,5 ед.) и Карачаево-Черкесская (70,2 ед.) республики, Республика Калмыкия (70,0 ед.), Ханты-Мансийский (66,4 ед.) и Ямало-Ненецкий (55,3 ед.) автономные округа.

Наименьшее количество МП на 100 тыс. жителей (менее 50 ед.) было зафиксировано в 5 регионах, среди них Республики Дагестан, Тыва и Ингушетия, Чеченская Республика и Ненецкий АО.

По итогам 2008 года объем оборота малых предприятий в Российской Федерации составил порядка 10 093 483 млн. рублей или 71 076 рублей на душу

населения.

Таблица 10

Объемы оборота МП по федеральным округам Российской Федерации
на 1 января 2009 г.

Федеральные округа	Объем оборота на 01.01.2009 г.		
	млн. руб.	На душу населения, руб. ¹	На душу населения с учетом СН, в % от РФ
РФ	10 093 483,4	71 076,4	100
Центральный	3 073 118,1	82 720,2	107,8
Северо-Западный	1 585 618,1	117 444,2	154,4
Южный	1 181 918,4	51 758,6	79,2
Приволжский	1 898 118,5	62 765,2	98,1
Уральский	836 793,4	68 363,3	93,4
Сибирский	1 184 950,1	60 600,5	90,7
Дальневосточный	332 966,8	51 332,9	55,6

¹исходя из численности населения на 1 января 2009 г.

Наибольший объем оборота на душу населения наблюдается в Северо-Западном федеральном округе – 117 444,2 рубля, что на 54,4% превышает средний по России уровень. Минимальным данный показатель оказался в Дальневосточном федеральном округе – 51 332,9 рубля, что составляет лишь 54,6% от среднего по РФ.

Таблица 11

Распределение регионов по группам с различным объемом оборота МП на душу населения на 1 января 2009 г. с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг (в % от среднего по РФ)

Объем оборота МП на душу населения с учетом СН	Количество регионов
Высокий уровень (свыше 100%)	20
Средний уровень (50-100%)	41
Небольшой уровень (30-50%)	13
Низкий уровень (10-30%)	7
Минимальный уровень (0-10%)	2

Рассматривая ситуацию с распределением регионов по объему оборота на МП на душу населения с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг по итогам 2008 г. необходимо отметить, что в 20 регионах показатель превысил 100%. Максимальное значение показателя

характерно для г. Санкт-Петербург (291,4%) и Ярославской области (204,2%).

Минимальное значение показателя (0-10%) зафиксировано в Чеченской Республике (5,9%) и Республике Ингушетия (2,3%).

В 7 регионах рассматриваемый показатель находится на низком уровне (10-30%). К их числу относятся Республика Северная Осетия-Алания (29,5%), Карачаево-Черкесская Республика (23,2%), Республика Алтай (21,1%), Кабардино-Балкарская Республика (16,0%), Республики Калмыкия (15,6%), Дагестан (15,4%) и Тыва (12,3%).

Таблица 12

Инвестиции в основной капитал на МП по федеральным округам Российской Федерации на 1 января 2009 г.

Федеральные округа	Объем инвестиций в основной капитал на МП на 1 января 2009 г.		
	млн. руб.	На душу населения, руб. ¹	На душу населения с учетом СН, в % от РФ
РФ	317 386,9	2 235,0	100
Центральный	55 167,4	1 485,0	61,5
Северо-Западный	20 937,1	1 550,8	64,8
Южный	67 195	2 942,6	143,1
Приволжский	84 850,4	2 805,8	139,5
Уральский	23 315,3	1 904,8	82,7
Сибирский	60 134,7	3 075,4	146,4
Дальневосточный	5 787	892,2	30,7

¹ исходя из численности населения на 1 января 2009 г.

Общий объем инвестиций в основной капитал на МП в Российской Федерации в 2008 году составил порядка 317 387 млн. рублей или более 2 235 рублей на душу населения. По показателю объема инвестиций в основной капитал на МП на душу населения лидирует Сибирский федеральный округ (3 075,4 рубля). Немного отстают от него Южный и Приволжский федеральные округа. Наименьший объем инвестиций в основной капитал на МП на душу населения отмечен в Дальневосточном федеральном округе (892,2 рубля).

В отдельных регионах инвестиции в рассматриваемый период (в 2008 г.) не осуществлялись, либо их объемы оказывались малы, в связи с чем Федеральная служба государственной статистики не включала их в статистические сводки, где значения показателя агрегированы по млн. рублей. К таким регионам относится Республика Ингушетия.

Рассматривая ситуацию с распределением регионов по объему инвестиций в основной капитал на МП на душу населения с учетом стоимости

фиксированного набора потребительских товаров и услуг по итогам 2008 г. необходимо отметить, что в 9 регионах показатель превысил 200%, среди них Томская (в 4,4 раза), Новосибирская (в 3,9 раза), Смоленская (в 2,8 раза) и Пензенская (в 2,7 раза) области, Краснодарский край (в 2,7 раза), Ростовская (в 2,4 раза), Тамбовская (в 2,4 раза), Нижегородская (в 2,2 раза), Калининградская (в 2,0 раза) области.

Таблица 13

Распределение регионов по группам с различным объемом инвестиций в основной капитал на МП на душу населения на 1 января 2009 г. с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг (в % от среднего по РФ)

<i>Объем оборота МП на душу населения с учетом СН</i>	<i>Количество регионов</i>
Регионы, в которых инвестиции в рассматриваемом периоде не осуществлялись	1
Высокий уровень (свыше 200%)	9
Средний уровень (100-200%)	20
Небольшой уровень (50-100%)	24
Низкий уровень (10-50%)	25
Минимальный уровень (0-10%)	4

Минимальное значение показателя (0-10%) характерно для 4 регионов, в числе которых Иркутская область (7,5%), Ямало-Ненецкий (3,7%) и Чукотский (3,1%) авт. округа и Чеченская Республика (0,6%).

1. На 1 января 2009 г. число зарегистрированных малых предприятий составило 282,7 тыс. единиц. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. населения в целом по стране составило 199,1 единиц. В 14 регионах количество МП на 100 тыс. жителей превысило 300 ед. Наименьшее количество МП на 100 тыс. жителей (менее 50 ед.) было зафиксировано в 5 регионах.

2. Удельный вес работников МП в общей среднесписочной численности занятых в целом по стране составил 12,6%. Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых свыше 15% была зафиксирована в 20 регионах. Минимальная доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых (менее 5%) отмечено в 4 регионах.

3. По итогам 2008 года объем оборота малых предприятий в Российской Федерации составил более 71 тыс. рублей на душу населения. В 20 регионах объем оборота на МП на душу населения с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг превысил 100% от среднего по РФ. Минимальное значение данного показателя (0-10%) характерно для 2 регионов.

4. Объем инвестиций в основной капитал на МП на душу населения в целом по РФ в 2008 года составил порядка 2 235 рублей. В 9 регионах объем инвестиций в основной капитал на МП на душу населения с учетом стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг превысил 200% от среднего по РФ. Минимальное значение данного показателя (0-10%) характерно для 4 регионов.

5. Ухудшение экономического положения малых и средних предприятий произошло на фоне экономического кризиса и стагнации и в целом отражало субъективные оценки руководителей предприятий внешней среды.



Рис. 5. Ресурсные помехи росту производства за период 1993-2010 гг.

В конце 2010 года ситуация в российской промышленности формировалась под влиянием противоречивых тенденций. С одной стороны, очищенные от сезонности данные о динамике спроса и выпуска показали

достижение очередных кризисных рекордов. Не ухудшилась (как ожидалось) ситуация с занятостью. С другой стороны, по-прежнему планировалось сокращение персонала. Прекратился рост доступности кредитов.

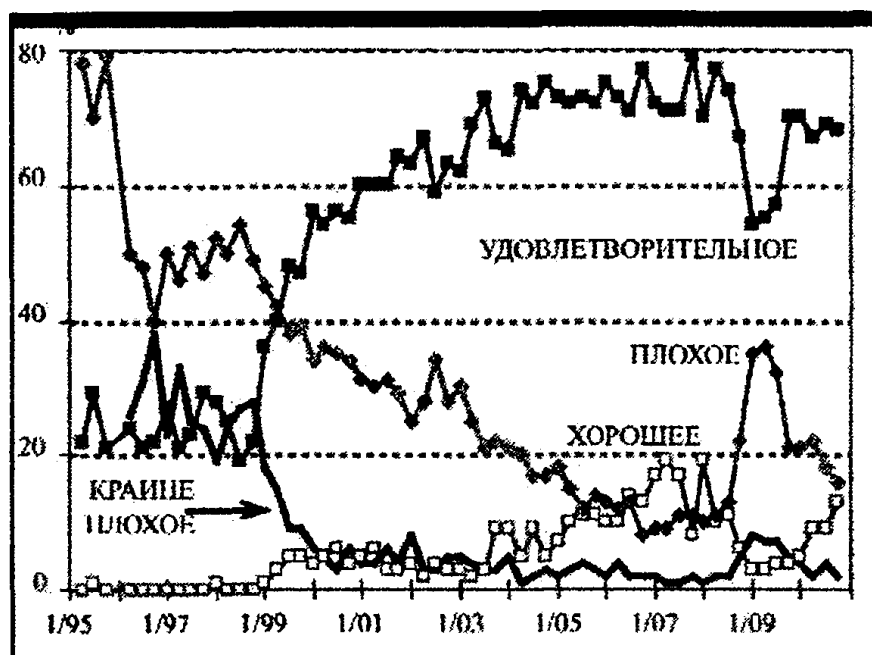


Рис. 6. Оценки экономического положения предприятий

Исходные данные о динамике спроса в декабре не изменились: темп роста показателя остался в нулевой зоне. Таким образом, в целом по промышленности почти всё второе полугодие 2010 г. доля сообщений о росте продаж уравнивалась долей сообщений об их снижении. Но формальные методы очистки от сезонности показали в декабре 2010 г. увеличение темпов роста спроса. В результате этот показатель достиг кризисного максимума и вышел на уровень своих предкризисных значений.

В конце 2010 года промышленность, несмотря на явное намерение в предыдущие месяцы сократить персонал, удержала в целом численность занятых на прежнем уровне – ни значительного найма, ни массовых увольнений не было. В декабре перестал увеличиваться и пессимизм планов. Если в ноябре он достиг годового (2010 г.) максимума (т.е. ожидалось самые значительные увольнения), то в декабре баланс планов улучшился на 5 пунктов, хотя и остался отрицательным: промышленность все-таки ожидает сокращения персонала.

В IV квартале 2010 г. оценки (не абсолютные размеры!) зарплат рабочих и специалистов вышли на докризисный уровень. 59% руководителей

предприятий считали уровень оплаты труда своих работников нормальным, а 36% – «ниже нормы».

Аналогичное соотношение было получено в 2007 г. и в начале 2008 г. На пике кризиса оценки поменялись местами: нормальной зарплату подчиненных признавали только 37%, «ниже нормы» – 59% руководителей.

В конце 2010 г. прекратился рост доступности кредитов. Доля нормальных оценок этого показателя во втором полугодии стабилизировалась на уровне 66%. Банки, таким образом, перестали смягчать условия кредитования реального сектора в условиях сохраняющейся неопределенности. Подтверждает этот вывод и стабилизация на уровне 13% предлагаемой банками ставки по рублевым кредитам в целом по промышленности. Причем для малых и средних предприятий ставка заморожена на уровне 15,0–15,5%, для крупных – на уровне 11–12% годовых.

2.4. Взаимосвязь интеграции деятельности крупных компаний и регионального бизнеса и экономического роста субъектов РФ

Диссертационное исследование опирается на предпосылки о наличии двух ключевых факторов развития современных российских регионов¹².

- Основным внешним фактором стали процессы глобализации, ведущие к росту конкуренции на внутреннем рынке. Предприятия нуждаются в инвестициях и упрочении позиций на рынках, а также в управленческом опыте, знаниях и соответствующих компетенциях. В этих условиях насущной потребностью предприятий является не просто создание конкурентоспособного производства, а успешное встраивание в цепочки создания добавленной стоимости.

- Внутренним фактором, основанным на мотивациях экономических агентов, является стремление к интеграции. Оно ведет к трансформации отдельных предприятий в бизнес, обычно функционирующий в виде группы

¹² Эти предпосылки были получены в ходе анализа деятельности отдельных предприятий и позволили сформулировать базовые вопросы для широкого эмпирического исследования: См.: Голикова В.В., Долгопятова Т.Г., Симачев Ю.В. и др. Инсайдеры, аутсайдеры и хорошее корпоративное управление: российский опыт // Конкурентоспособность и модернизация экономики / Под ред. Е.Г. Ясина. Кн. 1. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. С. 365-376.

юридических лиц, которые связаны отношениями собственности в рамках бизнес-групп или сетевых структур. Деятельность различных предприятий на фоне интеграции сопровождается существенными изменениями в организации производства и менеджмента, практике корпоративного управления и экономическом поведении на рынках. Интеграция способствует реструктуризации бизнеса и входящих в него предприятий.

На фоне значительного ухудшения макроэкономических показателей одной из ключевых предпосылок выхода из кризиса является адекватная внешняя среда функционирования промышленных компаний, ослабляющая стимулы к оппортунистическому поведению. Не менее важны и усилия самих компаний по выходу из кризиса. Именно те фирмы, которые смогут продолжить модернизацию производственных и бизнес-процессов и повысить свою эффективность, будут определять траектории развития российских регионов после кризиса, определять инвестиционные процессы в промышленное производство¹³. Речь, в первую очередь, идет о крупных и средних промышленных компаниях, которые, как правило, отождествляют с корпорациями.

В российской научной и бизнес-среде существуют разные подходы к определению крупных и средних компаний¹⁴. Так, последний рейтинг «Эксперт-400» (рассчитанный осенью 2010 г. по данным за 2009 г.)¹⁵ замыкали компании с годовым объемом реализации около 400 млн. долл. В то же время, по мнению ведущего российского эксперта по проблемам крупного бизнеса Я. Паппэ, в настоящее время крупными могут считаться компании с годовым объемом продаж 1 млрд. долл. в нефтегазовой промышленности и 500 млн. долл. – в остальных отраслях¹⁶.

¹³ См.: А. Яковлев, Ю. Симачев, Ю. Данилов. Российская корпорация: мотивы поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 9.

¹⁴ См.: А. Яковлев, Ю. Симачев, Ю. Данилов. Российская корпорация: мотивы поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. 2009. № 9.

¹⁵ См.: Эксперт. 2008. № 36; Список крупнейших компаний по объему реализации, 2008 / Эксперт РА. raexpert.ru/rankingtable/?table_folder=expert400/2008/main/.

¹⁶ Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993- 2008 гг. М: Изд. дом ГУ- ВШЭ. 2009. С. 22. Правда, тут же Я. Паппэ отмечает, что пороговое значение 500 млн. долл. в основном приходится сохранять из-за двух отраслей – машиностроения (без автотракторного и транспортного) и пищевой промышленности

Яковлев А. А. и Данилов Ю. А.¹⁷ в одной из ранних работ в качестве крупных рассматривали компании с годовым оборотом свыше 1 млрд. долл. Используя этот подход, к крупным предприятиям по итогам 2009 г. в России можно было отнести 151 компанию (исходя из данных рейтинга «Эксперт-400»), Причем далеко не все из них публичные по сути, а не по юридической форме. Имеющиеся данные позволяют относительно корректно сопоставить лишь совокупную прибыль до налогообложения крупнейших корпораций (за вычетом убытков), которую можно рассчитать по данным журнала «Эксперт», и разницу между суммой прибыли и суммой убытков крупных и средних предприятий, рассчитанную по данным Росстата. По этому соотношению доля крупнейших корпораций (с выручкой от реализации свыше 1 млрд. долл.) в экономике России накануне кризиса составляла более 50%.

В целом накануне кризиса 2008 г. наблюдалось относительное падение эффективности крупного бизнеса. Одновременно в российской экономике сформировался сегмент быстрорастущих средних компаний – они составляли 20–25% общего числа фирм среднего бизнеса. Их устойчивый рост на протяжении семи последних предкризисных лет можно считать признаком эффективности этих компаний. Но наряду с ними во втором эшелоне сохранялись низко- и среднеэффективные компании. Эти три сегмента – крупные компании, эффективные средние фирмы и остальные средние компании – в условиях кризиса 2008-2009 гг. имели различные механизмы самоорганизации.

На модели поведения компаний в условиях кризисного состояния внешней среды существенно влияет общая ситуация на соответствующих отраслевых рынках. В условиях сильного падения спроса даже эффективные средние компании могут не выжить. Напротив, при умеренном сокращении спроса или его стабильности крупные и низкоэффективные фирмы могут реализовывать менее оппортунистические стратегии.

Мы исходим из того, что выходу экономики из кризиса прежде всего будет способствовать поведение крупнейших и растущих (эффективных) средних компаний. При этом состав эффективных средних фирм в период

¹⁷ Яковлев А. А., Данилов Ю. А. Российская корпорация на 20-летнем горизонте: структура собственности, роль государства и корпоративное финансирование // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5, № 1. С. 3–34.

кризиса и после него может измениться как за счет исключения средних компаний, сильно зависящих от роста государственного спроса, так и вследствие входа на рынок новых эффективных средних компаний. (Этими новыми игроками, например, могут стать те, кто успел реализовать инвестиционные проекты с импортным оборудованием, ориентированные на внутренний потребительский спрос, расширяющийся сегодня за счет импортозамещения.). Собственно от интеграции бизнес усилий именно этих структур в регионах будет осуществляться выход территорий из экономической стагнации.

Отметим, что в группе средних компаний, стабильно и быстро развивавшихся в предкризисный период, следует выделять две подгруппы. К первой можно отнести компании, которые демонстрировали высокие темпы роста благодаря освоению новых рыночных ниш, реализации новых бизнес-идей, внедрению новых технологий и продуктов. Во вторую подгруппу входят фирмы, успех которых был основан на использовании административного ресурса. Под ним мы понимаем неформальную поддержку со стороны органов власти регионов, что приводило к ограничению конкуренции и созданию преференций для конкретных компаний. Например, это часто наблюдалось в строительной индустрии. В действительности эти две подгруппы не всегда можно разграничить, в том числе потому, что многие успешные средние компании в 2000-е годы пытались одновременно опираться и на рыночные факторы, и на административный ресурс. Тем не менее, в аналитическом плане такое разграничение может быть полезно. Далее целесообразно дать «стилизованное» описание реакции на кризис для трех групп фирм: крупнейших компаний; успешных средних предприятий, которые в своем развитии преимущественно опирались на рыночные факторы; успешных средних предприятий, которые развивались в основном за счет использования административного ресурса.

Для *крупных компаний* характерны:

- более сложное финансовое положение как следствие чрезмерно агрессивной политики и недооценки рисков;
- более сложная структура управления, а также статус публичных компаний. В результате у собственников отсутствует адекватная информация о

состоянии бизнеса, возникают проблемы с пресечением оппортунизма менеджеров, при этом последние не могут использовать весь набор мер по повышению эффективности из-за необходимости объяснять существенные действия акционерам и инвесторам;

— близость к государству, позволяющая лоббировать помощь, но ее получение, как правило, связано с дополнительными «социальными обязательствами» (поддержание занятости), что становится препятствием для реструктуризации и повышения эффективности;

— получение госкредитов под залог акций. Поскольку эти кредиты, скорее всего, не будут погашены и акции перейдут в собственность государства, которое не объявило о своих планах и намерениях в данном случае, такая ситуация порождает дополнительную неопределенность в отношении прав собственности. Риски, связанные с этим, объективно усиливают стимулы к оппортунистическим действиям и выводу активов не только у менеджеров, но и у сегодняшних собственников, что не способствует реструктуризации этих компаний;

— большая близость к государству и общность интересов этих компаний позволяют блокировать выделение ресурсов господдержки другим, более эффективным компаниям «второго эшелона»;

— на основе контактов с представителями крупных компаний и в отсутствие других достоверных источников информации у членов правительства формируется искаженное представление о текущей ситуации со смещением в сторону «негатива» (крупный бизнес это использует как дополнительный аргумент для лоббирования господдержки).

Средние компании, рост которых основан на рыночных факторах:

— могут получить значимые стимулы к расширению экспорта;

— в случае завершения инвестиционных проектов способны продемонстрировать динамичный рост на основе импортозамещения;

— в условиях резкой девальвации рубля будут ограничены в доступе к зарубежным технологиям и комплектующим и столкнутся с серьезными проблемами при завершении инновационных проектов;

— в случае развития, расширения деятельности будут конкурировать за ресурсы с компаниями, использующими преимущественно

административный ресурс;

- в условиях кризиса будут готовы к жесткой реструктуризации;
- активизируют реализацию проектов по повышению эффективности, существенно сократив их временной горизонт;
- опасаясь навязывания дополнительной социальной нагрузки и неэффективных контрагентов, будут стремиться осторожно расширять свою деятельность.

Средние компании, рост которых основан на административных факторах:

- столкнутся с резким падением конкурентоспособности;
- могут реализовать оппортунистические стратегии, используя угрозу форсированного сокращения персонала в расчете на провоцирование роста социальной напряженности и создание условий для лоббирования господдержки;
- активно задействуют административный фактор, «связывая» при этом ресурсы, выделенные на поддержку предпринимательства, например, в рамках обеспечения доступа малых и средних предприятий (МСП) к государственному и муниципальному заказу, и ограничивая конкуренцию;
- могут опираться на поддержку региональных властей, с которыми они взаимодействуют.

Выгоды предприятий от принадлежности к холдингам связаны преимущественно с упрощением адаптации к рыночной среде, улучшением положения на рынках производимой продукции, а также с получением доступа к инвестициям и отличие от положительных эффектов, возникающих благодаря специальным отношениям с органами исполнительной власти различных уровней (см. рис. 7).

Больше половины респондентов указали на выигрыш, связанный с лучшим маркетингом. Практически такая же часть в качестве положительного фактора отметила привлечение инвестиций и использование новых технологий. На третьем месте по важности стоит защита от недружественного поглощения, а на четвертом – улучшение переговорной позиции в отношениях с органами власти (приблизительно каждое пятое предприятие).

Оценки респондентов демонстрируют некоторые отраслевые

особенности: лучший маркетинг чаще других отмечали предприятия пищевой промышленности; мотив защиты от недружественного поглощения – предприятия топливно-энергетического комплекса и промышленности строительных материалов. Для предприятий этих же двух отраслей оказались актуальными выгоды от улучшения переговорной позиции в отношениях как с федеральными, так и с региональными органами власти. Наконец, положительный эффект от возможности выхода на мировой рынок чаще других отмечали предприятия лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и химической отрасли.

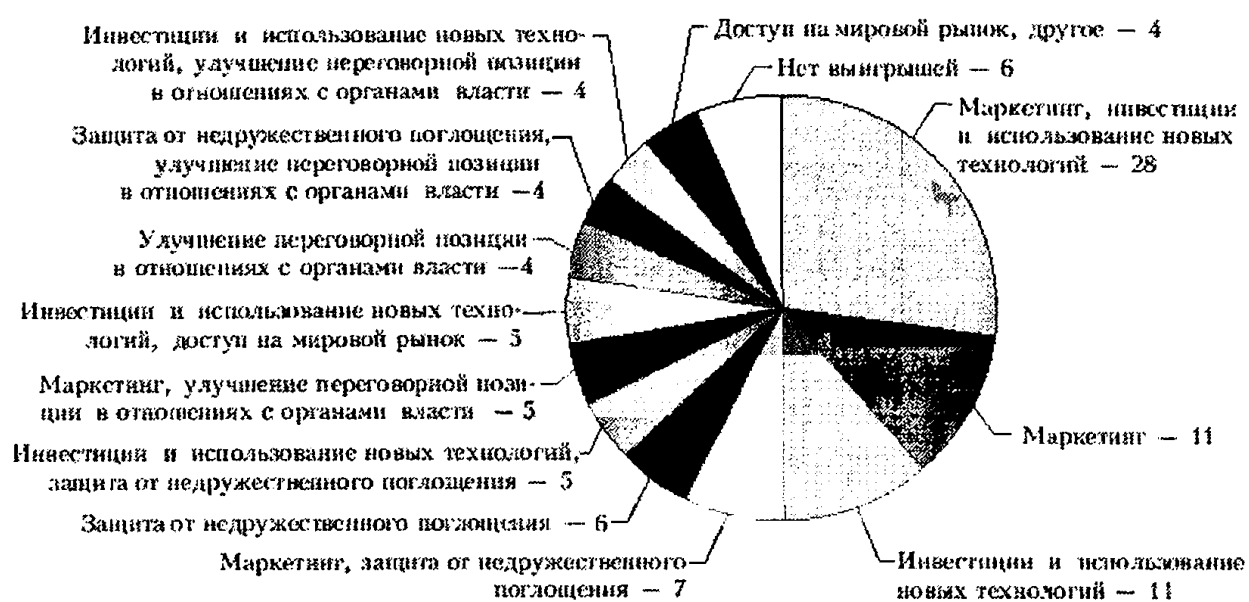


Рис. 7. Выгоды от присоединения к сетевым структурам (в % от числа ответивших респондентов)

Таким образом, большинство холдингов, особенно активно поглощавшие предприятия начиная с 1999 г., представляют собой объединения, возникшие по частной инициативе, внутри которых выгоды предприятий связаны с типичными источниками конкурентных преимуществ на региональных рынках.

Для того чтобы сравнить динамику производительности труда на предприятиях, входящих и не входящих в холдинги, респондентам был задан вопрос об изменении в 2000-х годах выпуска и численности занятых. На основе комбинации ответов был сконструирован показатель, демонстрирующий повышение производительности труда в течение этого периода. Оказалось, что

его обеспечивали 60% предприятий сетевых структур ¹⁸ против 50% автономных предприятий. Примечательно, что из числа первых почти 60% добились этого благодаря снижению численности занятых. В группе автономных предприятий, повысивших производительность труда, сокращение занятости зафиксировано лишь у 1/3 респондентов. Приведенные данные показывают, что, во-первых, в течение рассматриваемого периода сетевые структуры чаще повышали свою результативность благодаря сокращению занятости; во-вторых, положительная оценка менеджерами влияния сетевых структур на результативность деятельности предприятий в целом оправданна.

Кроме того, есть мнение о наличии внутреннего финансового рынка в сетевых структурах. С целью выявления масштабов и роли внутреннего финансового рынка в сетевых структурах респондентам задавался вопрос о доле различных источников финансирования инвестиций предприятий во второй половине 2000-х годов. Доля собственных средств предприятий в инвестициях в среднем колебалась в интервале от 50 до 60%. По сравнению с независимыми АО несколько меньше доля собственных средств в финансировании инвестиций у предприятий, входящих в холдинги.

На предприятиях, входящих в сетевые структуры, второе и третье места среди источников финансирования инвестиций делят банковские кредиты и средства холдингов (15—20%). Намного меньше доля средств партнеров, не входящих в сетевые структуры, и средств, полученных от выпуска ценных бумаг (до 5% в среднем). Незначительна роль средств бюджетов различных уровней (около 3%).

Основной целью формирования сетевых структур с участием всех форм бизнеса становится извлечение синергетического эффекта, который выражается, в частности, в том, что компании-партнеры сетевых (контрактных) отношений могут опираться на интегрированные возможности друг друга в решении собственных проблем. Синергия может быть также вызвана возможностями снижением издержек, снижением эффективной налоговой ставки, ростом инвестиционных возможностей и снижением стоимости привлечения капитала и др.

¹⁸ Учитывая только те предприятия, в отношении которых можно сделать обоснованные предположения о направлении изменения производительности труда.

Не случайно в последние годы широкое распространение приобрели ИКС, получившие в экономической литературе название сетевых организаций [75, 76]. Кроме того, их называют оболочечными фирмами (hollow firms) [71, 72] или индустриальными сетями (industrial networks) [26]. В сетевых организациях на первый план выходят информационные кооперационные связи, а обычная производственная интеграция дополняет ее.

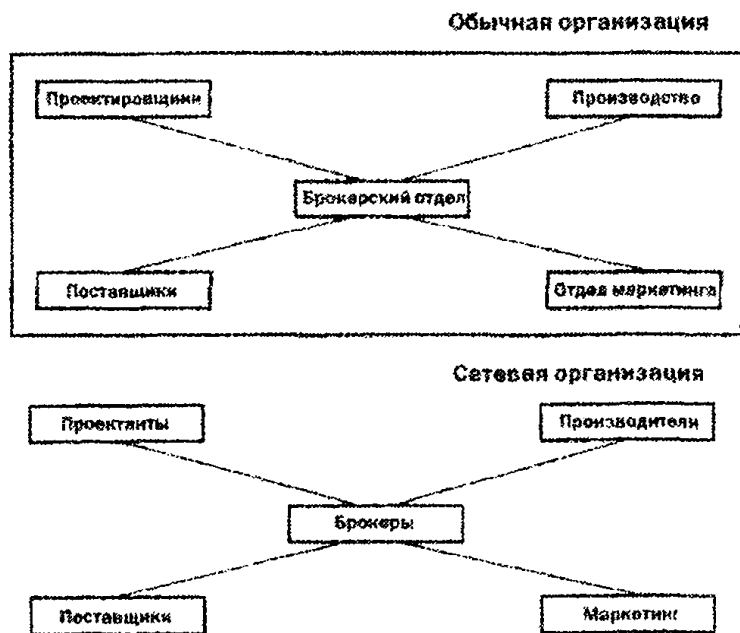


Рис. 8. Структура обычной и сетевой организаций

Пример построения сетевой организации приведен на рис. 8. На верхней схеме представлена структура обычной организации. Функции проектирования продукта, его производства, маркетинга и сбыта выполняют отделы организации. На нижней схеме представлена структура сетевой организации. Функции проектирования продукта, его производства, маркетинга и сбыта выполняют юридически и финансово независимые организации [87, 92].

Анализ показывает, что смысл создания сетевых организаций в том, чтобы через автономность включенных в сеть предприятий и их подразделений активизировать появление новых управленческих идей и решений и ослабить сдерживающее влияние межфирменной и внутрифирменной субординации на реализацию этих идей.

Причинами появления и широкого распространения сетевых организаций особенно в регионах являются:

- инновационный характер конкуренции, комплексность нововведений;

- переход к индивидуализированному производству;
- генерация новой информации;
- сужение открытого рынка ресурсов.

В связи с индивидуализацией производства необходимость группирования связана с характером современных рынков средств производства, где увеличивается доля продукции, ориентированной не на массового, а на конкретного потребителя. Усиливающаяся разнородность продукции и ресурсов благоприятствует углублению разделения труда между предприятиями. Чем больше специализированных предприятий вовлечено в кооперацию, тем сильнее влияет на ее конечные результаты согласованность действий партнеров и тем, соответственно, труднее обеспечивать необходимую согласованность рынка. Возможные в таком случае варианты не исчерпываются координацией через центральный план (при иерархической организации) или через ценовой механизм (при традиционной рыночной модели). Согласованность действий достижима через взаимодействие предприятий в сетях, где цена — лишь одно из значимых условий.

Приоритет в сетевых организациях в первую очередь отдается генерированию новой информации, во вторую — эффективному выполнению планируемых задач. Значение, придаваемое информационному аспекту сетевой организации, вытекает из самого ее определения как совокупности связей между предприятиями, через которые генерируется новая информация, становящаяся движущей силой деловой активности.

Кроме того, фундаментальное положение сетевой организации заключается в том, что отдельное предприятие зависит от ресурсов, контролируемых другими предприятиями. Иначе говоря, оно получает доступ к информации, технологиям, сырью, комплектующим и т.д., лишь будучи включенным в сеть с предприятиями, их контролирующими. Текущая прибыль предприятия не дает в таких условиях исчерпывающего представления о потенциале его развития, а связи становятся более важной характеристикой, чем наличный производственный аппарат. Позиция предприятия в сетевой организации рассматривается как своеобразный актив, а транзакционные затраты на выстраивание сетевых связей предстают одним из видов инвестиций.

Б. Мильнер делит сетевые организации на три типа: стабильная, внутренняя и динамичная сеть [75, 76]. Следует отметить, что классификация имеет условный характер и требует дальнейшего развития. При этом на сегодняшний день она единственная. Характеристики разных видов сетевых организаций по Б. Мильнеру представлены в табл. 14.

Таблица 14

Характеристики разных видов сетевых организаций

Тип сети	Особенности организации	Сферы применения	Недостатки, связанные с расширением сети	Недостатки, связанные с модификацией структуры
Стабильная	Крупная фирма (с центром), создающая рыночно-ориентированные связи с ограниченным потоком информации вверх и вниз	Добычающие отрасли, требующие крупных капиталозатражений. Разнообразная собственность ограничивает риски и побуждает к полному использованию всех ресурсов	Чрезмерное использование поставщика или продавца может привести к неэдорной зависимости от центра фирмы	Большинство надежды, возлагаемые на кооперацию, могут ограничить творчество партнеров
Внутренняя	Совместное владение, распределение ресурсов по цели ценностей с использованием рыночных механизмов	Добычающие отрасли, требующие крупных капиталозатражений. Рыночные цены позволяют оценивать внутренние подразделения	Фирма может расширить владение активами за пределы возможностей внутреннего рынка и механизмов сдержки результатов деятельности	Исполнительные лица используют команды вместо влияния и стимулов, чтобы нагружать внутренние операции
Динамичная	Независимые элементы фирмы вдоль ценностной цепи формируют временные связи с большим количеством потенциальных партнеров	Отрасли с низким техническим уровнем, с коротким производственным циклом и динамично меняющимися высокотехнологичные отрасли (электроника, биотехнология и т.д.)	Экспертиза может оказаться слишком узкой, и выгоды от ценностной цепи могут достаться другой фирме	Значительные механизмы могут быть разработаны, чтобы предотвратить сотрудничество партнеров. Ограниченное общение с нижестоящими и вышестоящими партнерами

Стабильная сеть в своей основе близка к функциональной организации. Она разработана для обслуживания предсказуемого рынка путем соединения специализированных ресурсов в соответствии с заданной продуктовой цепочкой. При этом вместо единственной вертикально интегрированной организации стабильная сеть замещает ряд компонентов организации, каждый из которых тесно связан с ее ядром конкретными соглашениями. Каждый компонент поддерживает свою конкурентоспособность посредством обслуживания клиентов вне сети. Наиболее распространенная угроза эффективности стабильной сети — это требование полной утилизации ресурсов организации в интересах центра этой цепи. В этом случае цены, качество и параметры организации не совершенствуются путем рыночной конкуренции. Этот процесс может выразиться в неспособности поставщика конкурировать на рынке и в неспособности центра использовать потенциал данного поставщика в

полной мере. В интересах максимизации эффекта и центр организации, и ее постоянные партнеры должны рассматривать пределы своей взаимозависимости.

Стабильная сеть может быть нарушена непродуманными модификациями. Некоторые центральные организации пытаются установить все условия работы в цепи для поставщиков. В определенных рамках тесное сотрудничество полезно. В то же время если добровольность в цепи не соблюдается, подавляется творческое начало. В результате сетевая организация постепенно превращается в вертикально интегрированную функциональную систему.

Логика *внутренней сети*, или внутреннего рынка, требует создания рыночной экономики внутри организации. В ней организационные единицы продают и покупают товары и услуги друг у друга по ценам, установившимся на открытом рынке. Цель внутренней сети — получить конкурентные преимущества путем предоставления широкой предпринимательской свободы с нацеленностью на конечный результат. Внутренние сети могут испытывать большие трудности из-за чрезмерного расширения, но еще в большей степени разбалансированностью отношений между покупателями и продавцами.

Наиболее частая ошибка руководства — это неоправданное вмешательство в потоки ресурсов или определение цен по операциям. Кроме того, корпоративные руководители могут видеть выгоду организации в том, чтобы внутренние структурные единицы осуществляли закупки у вновь созданной или приобретенной единицы, даже если ее цены несколько выше, чем на рынке. Компенсировать ущерб можно, если руководители будут создавать стимулы и направлять деятельность структурных единиц, показывая преимущества в извлечении прибыли. Хотя этот процесс требует усилий, он повышает надежность рыночно-ориентированных внутренних структур для того, чтобы они не вернулись к централизованно управляемой схеме,

Динамичная сеть связана с дивизиональной формой организации, которая делает акцент на адаптивность путем нацеливания независимых подразделений на отдельные, но связанные рынки. Централизованная оценка результатов и местная оперативная автономия сочетаются с динамичной сетью, где независимые фирмы соединяются вместе для одноразового производства

товара или услуги. Для достижения полной реализации потенциала динамичной сети необходимо множество организаций (или подразделений организаций), действующих в направлении ценностной цепи, готовых соединиться вместе для выполнения определенной задачи, а затем разъединиться, чтобы стать частью другого временного союза.

Наличие множества возможных партнеров, желающих применить свои умения и ресурсы для достижения общей цели динамичной сети, является не только залогом успеха, но и источником потенциальных проблем. Организациям приходится осваивать достаточно широкий сегмент ценностной цепи, чтобы справиться с задачей защиты своего вклада в общее дело. Если же основа вклада слишком узка либо слабо определена, ее легко опережают конкуренты.

Следовательно, организации с четко очерченной позицией в ценностной цепи, поддерживаемой постоянными инвестициями в технологию и персонал, могут претендовать на взаимодействие с партнерами сети. Тем не менее, для них существует постоянный соблазн снизить уровень компетентности. Они могут пытаться дополнить свой уровень безопасности за счет упования на юридическое оформление контрактов, предпочтительные отношения с определенными партнерами и т.д.

Каждое усилие (выход на новые рынки, технологические новшества, введение системы стандартов) направлено на то, чтобы предоставить вновь образованным структурам конкурентные преимущества. Такие модификации могут стать на пути эффективного развития динамичной сети, ее способности рационально распределять ресурсы и персонал, возможностей обеспечения минимальных затрат и минимальных потерь оперативного времени,

В итоге динамичная сеть предъявляет требования к своим составляющим по постоянному совершенствованию технической компетентности и по масштабам деятельности не только для поддержания их собственной устойчивости, но и дееспособности сети в целом. Каждый компонент может поддерживать собственную компетентность и противостоять факторам, угрожающим деятельности сети,

Возможность того, что организации, внедряющие сетевые структуры, повысят свою способность к самообновлению, вытекает из двух отличительных

свойств сетевой формы: характера взаимосвязей между компонентами и добровольных рыночных отношений,

Даже когда компонентами сети владеют сообща, структура организации носит рыночный характер. Четко определенные, нацеленные и структурированные контракты управляют взаимосвязями вместо заранее установленных внутренних правил, процедур и рутинных инструкций. В противоположность этому в иерархических организациях каждое взаимодействие носит отпечаток административно-регламентируемых ограничений. Поведением здесь управляет структурное звено и должностное положение, а не результаты деятельности.

Рыночные связи структурируются адекватно условиям функционирования организации. В сетевых структурах они не гарантируют, что всегда будут эффективными для каждой из сторон, но они направляют стороны к равенству, основанному на ориентации на результаты. Рыночные отношения внутри организаций нацеливают каждого партнера на определенные, точно измеренные результаты. Контракт между партнерами при этом может быть простым. В начале каждого крупного проекта определяются и разделяются обязанности, создается механизм эффективных рабочих отношений и разрешения споров.

Наиболее важно, что отношения в сети не диктуются каким-либо одним предприятием всем остальным. Главное позитивное, что есть в сетевой структуре — это отношения добровольности. Конечно, нередки случаи, когда партнеры несвободны в выходе из сети отношений, даже если они представляются им несправедливыми. Тогда возможно вмешательство корпоративных руководителей в операции внутреннего рынка.

Положительные черты сетевой организации могут помочь руководителям в адаптации к новой среде в соответствии с принципами организации каждого предприятия. Любые изменения, ограничивающие добровольность, становятся потенциальной угрозой для эффективности сети.

Исследования подтверждают, что организации, особенно большие и сложные, испытывают затруднения, приспособившись к изменениям окружающей действительности. Адаптация к изменениям на рынке и в технологии невозможна в рамках старой организации, без преобразования

системы, без организационных мер, обеспечивающих стабильность деятельности в новых условиях.

Организационные формы, особенно сетевые, должны противостоять провалам в деятельности и неспособности справиться с новыми задачами. По своей природе сетевые организации всегда находятся в процессе обновления, а их основные элементы — в состоянии корректировки с учетом факторов внешней среды.

Кризис 2008-2009 гг. послужил таким внешним фактором, который обусловил серьезное падение объема реализации ведущих промышленных компаний почти на 10% за этот период. Из базовых отраслей лишь энергетикам удалось сохранить значимый прирост доходов: в 2009 году он составил 14%.

Таблица 15

Двадцать крупнейших интегрированных корпоративных структур по объему реализации продукции

2010 год	2009 год	Компания	Объем реализации в 2009 году (млн руб.)*	Объем реализации в 2008 году (млн руб.)
1	1	«Газпром»	2 990 971,0	3 285 486,0
2	2	Нефтяная компания	2 157 753,0	2 146 412,4
3	3	Нефтяная компания	1 072 199,4	1 140 203,9
4	4	РЖД	1 050 157,9	1 101 710,5
5	6	Сбербанк России	975 221,0	697 043,0
6	-	ТНК-ВР	810 097,1	867 266,0
7	11	АФК «Система»	594 744,2	399 528,2
8	7	«Сургутнефтегаз»	526 609,6	576 571,6
9	-	Холдинг МРСК	461 659,8	397 881,7
10	8	«Северсталь»	414 088,7	556 682,9
11	17	Банк ВТБ	393 300,0	270 800,0
12	10	«Татнефть»	380 648,0	444 332,0
13	16	АК «Транснефть»	351 051,0	274 977,0
14	13	ГМК «Норильский»	322 116,6	347 542,8
15	9	«Евраз Труп С. А.»	309 967,8	506 646,8
16	23	«Х5 Ритейл групп»	276 515,9	207 661,8
17	20	«Вымпелком»	276 056,1	251 506,9
18	-	КЭС-Холдинг	264 167,0	225 754,0
19	19	Группа «Связьинвест»	259 053,1	253 026,7
20	12	Объединенная компания	258 993,8	389 929,1

В наиболее весомом индустриальном сегменте, нефтянке, выручка упала в среднем на 6,6%. Падение нефтяных цен привело к сокращению доходов практически всех компаний. Обороты «Газпрома» сократились на 9%, что, однако, не помешало ему остаться лидером отечественного бизнеса по объему как выручки, так и прибыли (см. табл. 15).

«Роснефть» потеряла 6% выручки 2008 года, объемы реализации ТНК-ВР

и «Сургутнефтегаза» снизились соответственно на 6,6 и 8,7%. Единственным крупным нефтяным холдингом, избежавшем спада, стал «ЛУКОЙЛ» (прирост составил 0,5%). Здесь сказалась меньшая зависимость компании от экспорта сырой нефти, ведь более половины выручки «ЛУКОЙЛа» генерируется в сегменте нефтепереработки. Приобретение крупных нефтяных активов стало мощным фактором роста АФК «Система». Поглощение предприятий башкирского ТЭКа обеспечило компании увеличение выручки практически в полтора раза. Резко возросшая диверсификация бизнеса позволила «Системе» стать первым в России полноценным межотраслевым холдингом, представленным в «Эксперте-400».

В более тяжелой ситуации оказались отрасли, где падение мировых цен на продукцию в 2009 году сопровождалось резким сжатием внутреннего рынка. Потери предприятий черной металлургии превысили 30%. Сокращение объемов продаж «Русала» на 33,6% и «Норильского никеля» на 7,3% привело к снижению выручки в целом по цветной металлургии на 17,4%. В химической и нефтехимической промышленности обороты снизились на 20,9%. Положительной динамикой в прошлом году смогли похвастаться лишь крупные производители бытовой химии. Продажи «Проктер энд Гэмбл» возросли на 8,8%, компании «Хенкель-Эра» — на 13,8%.

Самым провальным сегментом машиностроения, крупнейшие компании которого потеряли за кризис 18,3% выручки, стало автомобилестроение. От падения спроса практически в равной мере пострадали как российские, так и иностранные автозаводы. Для АвтоВАЗа кризис обернулся 45-процентным снижением выручки, доходы группы «Соллерс» упали на 44%, автомобильный завод ГАЗ потерял почти 65%. Не лучше себя чувствовали сборочные производства иностранных автоконцернов «Форд Мотор Компани» (-64%), «Автофрамос» (-30%). Сдали позиции производители вагонов, тракторов, комбайнов. Ведущая компания по производству железнодорожного машиностроения «Трансмашхолдинг» сократила объем реализации на четверть, основной российский игрок на рынке тракторов концерн «Тракторные заводы» лишился 19,4% доходов 2008 года, «Ростсельмаш» снизил продажи на 2,1%.

Куда лучше кризис пережили предприятия ВПК. Гособоронзаказ и стабильные экспортные контракты позволили большинству из них как

минимум сохранить свои показатели на уровне предыдущего года, а в ряде случаев и добиться существенного роста. Например, неоднократные неудачные испытания ракеты «Булава» ничуть не помешали ее разработчику Московскому институту теплотехники увеличить выручку в 2009 году сразу в два с лишним раза. Примерно такой же динамики удалось добиться конструкторам подлодок из ЦКБ «Рубин». Из предприятий гражданского машиностроения конкурировать с ними по динамике развития в 2009 году было под силу только «Силовым машинам», заработавшим на техническом перевооружении российских электростанций 58,8 млрд. рублей, что на 80% превышает уровень 2008 года.

Более или менее комфортно 2009 год прошел для компаний, прямо или косвенно участвующих в выполнении программ, оплачиваемых из госбюджета. Конечно, короткое бюджетное финансирование в период кризиса сократилось в несколько раз, но большинство длинных проектов, связанных с подготовкой Олимпиады в Сочи, саммита АТЭС во Владивостоке, с инфраструктурным строительством, перевооружением атомной энергетики, пострадали мало. В первую очередь заработать на этом смогли компании, занятые инжинирингом, промышленным и инфраструктурным строительством. Так, компания «Титан-2», в 2009 году более чем удвоившая выручку, своими успехами обязана участием в строительстве и ремонте атомных станций, в частности Ленинградской АЭС. Показавшая похожие результаты корпорация «Инжтрансстрой» помимо проектов в строительстве дорог и морских терминалов реконструирует аэропорты во Владивостоке и Сочи. НПО «Мостовик» (прирост выручки 83,1%) строит мост на остров Русский во Владивостоке, а также стадионы и спортивные трассы в Сочи.

А вот строительство жилья и коммерческих объектов ушло в минус. Выручка компаний этого сегмента в 2009 году сократилась на 1,5%. Успехи или неудачи строителей связаны главным образом с качеством взаимоотношений с органами власти, участием в федеральных и региональных программах по строительству жилья. Успешные чисто коммерческие проекты сейчас редкость. Отсюда и разнонаправленные тенденции в динамике выручки ключевых игроков. Так, СУ-155, «Главмосстрой», «Мосинжстрой» снизили выручку на 20–40%, а «Интеко» и группа ПИК, напротив, добились прироста

соответственно на 39,8 и 22,2%.

Таблица 16

Региональное распределение интегрированных сетевых структуры в рейтинге «Эксперт-400»

Регион	Количество компаний	Доля в суммарном объеме реализации рейтинга «Эксперт-400» (%)	Объем реализации в 2009 году (млн руб.)
Межрегиональные компании	254	86,13	24 057 350,7
Москва	46	4,22	1 177 781,4
Московская область	13	1,48	412 163,2
Санкт-Петербург	15	1,25	348 297,5
Челябинская область	5	0,94	263 201,0
Республика Татарстан	3	0,74	207 289,0
Республика Башкортостан	5	0,62	172 254,7
Самарская область	5	0,53	148 869,4
Тюменская область	4	0,45	125 603,5
Краснодарский край	5	0,40	110 527,9
Кемеровская область	4	0,36	101 456,4
Ленинградская область	4	0,35	97 452,1
Свердловская область	5	0,34	96 295,9
Пермский край	3	0,28	78 562,6
Ростовская область	3	0,19	52 916,6
Иркутская область	1	0,19	52 909,3
Калужская область	2	0,15	40 793,6
Нижегородская область	2	0,13	35 981,0
Владимирская область	1	0,10	29 290,9
Чукотский автономный округ	1	0,10	29 159,2
Курская область	1	0,09	25 131,4
Новосибирская область	1	0,09	24 736,0
Хабаровский край	2	0,08	23 143,9
Амурская область	2	0,08	23 086,3
Калининградская область	1	0,08	22 055,4
Республика Коми	1	0,08	21 346,0
Липецкая область	1	0,06	16 516,9
Республика Саха (Якутия)	1	0,06	16 488,5
Омская область	1	0,06	16 283,1
Белгородская область	1	0,06	15 533,9
Воронежская область	1	0,06	15 421,1
Красноярский край	1	0,05	14 121,5
Удмуртская Республика	1	0,05	13 021,1
Республика Карелия	1	0,04	12 145,3
Архангельская область	1	0,04	11 873,0
Тульская область	1	0,04	11 758,3
Сахалинская область	1	0,04	10 751,9

Обороты транспортных компаний в 2009 году подросли всего на 1,2%. Крупнейший железнодорожный перевозчик РЖД, в 2009 году неоднократно сетовавший на резкое сокращение грузопотоков, показал падение выручки на 4,7%. Зато выделившаяся в 2008 году из состава РЖД Первая грузовая компания (показатели ее деятельности не учитываются в отчетности материнской компании по РСБУ, использованной для составления рейтинга) в прошлом году выросла сразу на 39,5%. Ведущий частный оператор подвижного

состава «Трансойл» заработал на 23,9% больше, чем годом ранее. Успешно год закончился и для «Транснефти»: индексация тарифов на прокачку нефти увеличила доходы компании на 27,7%.

Среди авиаперевозчиков лучших результатов достигла специализирующаяся на грузоперевозках компания «Волга-Днепр» (рост 7,6%), тогда как падение пассажиропотоков привело к снижению доходов «Аэрофлота» на 7,3%. Несколько улучшить показатели 2008 года смогли только две авиакомпании — «Трансаэро» (+3,3%) и «ЮТэйр» (+0,9%). Из судоходных компаний и морских портов значимый прирост показал только Новороссийский морской торговый порт (+31,7%), который сумел подготовиться к увеличению экспорта зерна, введя в эксплуатацию новый терминал по перевалке. В результате перевалка зерна компанией возросла сразу более чем на 40%.

В отраслях, ориентированных на потребительский спрос, главными факторами успеха сейчас становятся удачные слияния и поглощения и расширение региональных сетей, т.е. формирование интегрированных корпоративных структур. Число интегрированных корпораций в списке РЭ – 400 увеличилось за год с 247 до 254 (см. табл. 16).

Параллельно этим тенденциям в сетевых структурах происходила динамика экономического положения регионов. Прямая корреляция роста консолидации деятельности различных форм бизнеса в рамках сетевых структур на региональном уровне и экономической динамики субъектов РФ свидетельствует о том, что первая является механизмом институционального обеспечения роста последних.

Так, по данным Росстата, в ноябре 2010 г. в большинстве регионов отмечен рост промышленного производства в годовом выражении. Лишь в Приволжском и Уральском федеральных округах этот показатель продолжал снижаться, но темпы спада существенно замедлились (-1,2% г.г. и -1,3% г.г. соответственно). Несомненно, он в основном обусловлен «эффектом базы», проявившимся в ряде регионов уже в октябре. Но в отличие от предыдущего месяца прошлого года, когда рост этого показателя наблюдался в экспортоориентированных регионах, в ноябре начался восстановительный рост промышленности в регионах, специализирующихся на выпуске машиностроительной продукции.

Лидером роста в промышленности, как и в октябре 2010 г., был Сибирский

ФО (5,7%гг), прежде всего за счет роста в Кемеровской области (24,5%гг), Алтайского (13%гг) и Забайкальского (24,3%) краев, т.е. регионов, где основу промышленности составляют экспортоориентированные сектора. В Кемеровской области ведущими отраслями являются угольная, металлургическая, химическая промышленности, т.е. сектора, где отмечено возобновление послекризисного роста. Область, обладая богатыми природно-сырьевыми ресурсами, имеет мощный экспортный потенциал.

Кемеровская область является ведущим экспортером угля в России, добыча которого существенно выросла в ноябре (5,5%мм и 2,7%). Значительно увеличились также физические объемы экспорта каменного угля за последние месяцы - в октябре - на 53,6% и 6,2%.

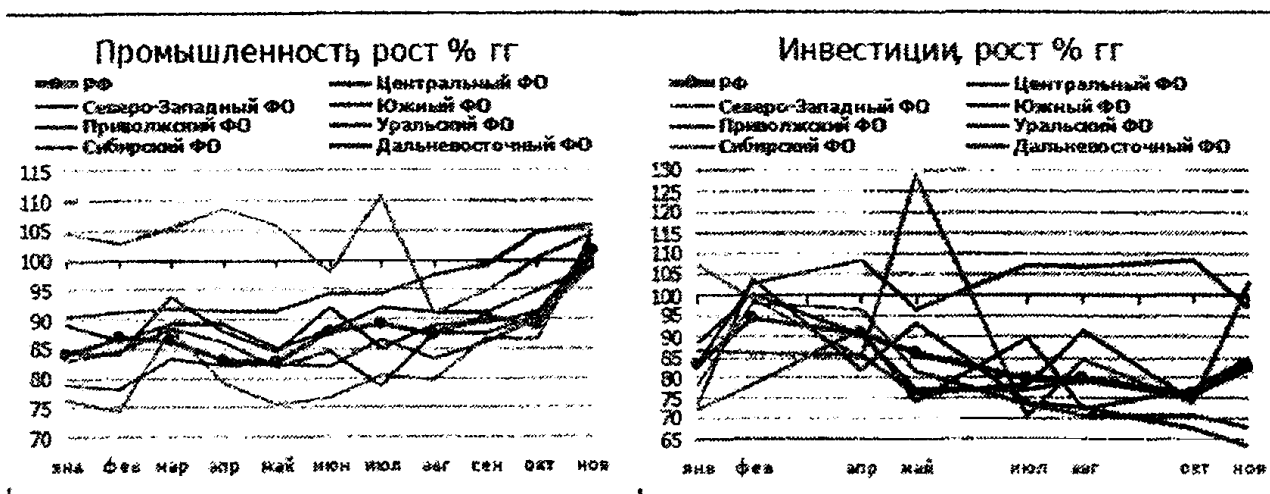


Рис. 9. Динамика роста региональной промышленности и валовых инвестиций в январе-ноябре 2010 г.

Регионы, в экономике которых преобладают предприятия обрабатывающей промышленности, также демонстрируют рост производства. Это, прежде всего, Центральный ФО (4,2%гг) - за счет Белгородской (19,8%гг), Липецкой (25,8%гг) и Курской (27,7%гг) областей. Традиционно сильная и диверсифицированная промышленность в Белгородской области успешно противостояла кризису – ей практически в течение всего 2009 года удавалось избежать спада промышленного производства. Этому способствовали благоприятный экономический и социальный климат, высокий ресурсно-сырьевой, технологический и интеллектуальный потенциал и инвестиционная привлекательность региона (что неоднократно подтверждалось независимыми рейтинговыми агентствами), а также интенсивное развитие внешнеэкономических связей благодаря выгодному приграничному

положению.

Промышленный комплекс Липецкой области состоит из 200 крупных предприятий, носит многоотраслевой характер, включает в себя чёрную металлургию, доля продукции которой занимает более 60%. Напомним, что область была лидером падения промышленного производства в октябре и ноябре 2010 г. среди регионов, где находятся крупнейшие металлургические комбинаты (-16,3%гг и -27,9%гг соответственно). Год спустя эти регионы опережают среднероссийские темпы восстановления промышленности.

В целом промышленность продолжает демонстрировать признаки медленного оживления в, так называемых, «сырьевых» регионах и регионах, где в структуре промышленности преобладают предприятия металлургии. Перспективы выхода промышленности на траекторию роста в регионах, специализирующихся на машиностроении, пока не ясны. Рост производства, возможно, происходит за счет того, что предприятия восстанавливают запасы. К тому же индекс промышленного оптимизма ИЭПП и российский PMI продолжали падение в декабре 2010 г. до -11 и 48,8 соответственно, что свидетельствует об очередном ухудшении ситуации в промышленности.

Однако на протяжении 2010 года динамика промышленности неоднократно меняла траекторию – то небольшой рост, то падение. Поскольку экономическую динамику в целом и промышленного производства, в частности, определяют внешние факторы, то устойчивость положительного тренда будет определяться тем, насколько удастся восстановить внутренний спрос.

Так, ситуация с инвестициями в ноябре продолжала практически повсеместно ухудшаться. Исключение составил Дальневосточный ФО, где этот показатель неоднократно в течение года демонстрировал рост в связи с выполнением федеральных целевых программ, включая комплексную программу развития Дальнего Востока и Забайкалья, а также федеральную подпрограмму «Развитие Владивостока как центра международного сотрудничества в АТР».

В Сибирском ФО, зафиксировано замедление падения инвестиций до минус -15,9%гг. Такая негативная динамика инвестиций может серьезно осложнить восстановление внутреннего спроса.

В строительстве происходило замедление темпов падения в ноябре, хотя спад во многих регионах оставался глубоким – в Уральском ФО – минус 29,7%гг. И

лишь в Южном и Дальневосточном ФО, где традиционно выделяются значительные федеральные средства, объемы строительства в ноябре сократились на 2,6%гг и 3,8%гг соответственно.

В октябре 2010 г. по сравнению с предыдущим месяцем в большинстве регионов немного возросла доля просроченной кредиторской задолженности. По сравнению с началом года увеличение доли просроченной кредиторской задолженности отмечено лишь в Центральном ФО - до 5,9% с 4,7% в январе 2011 г.

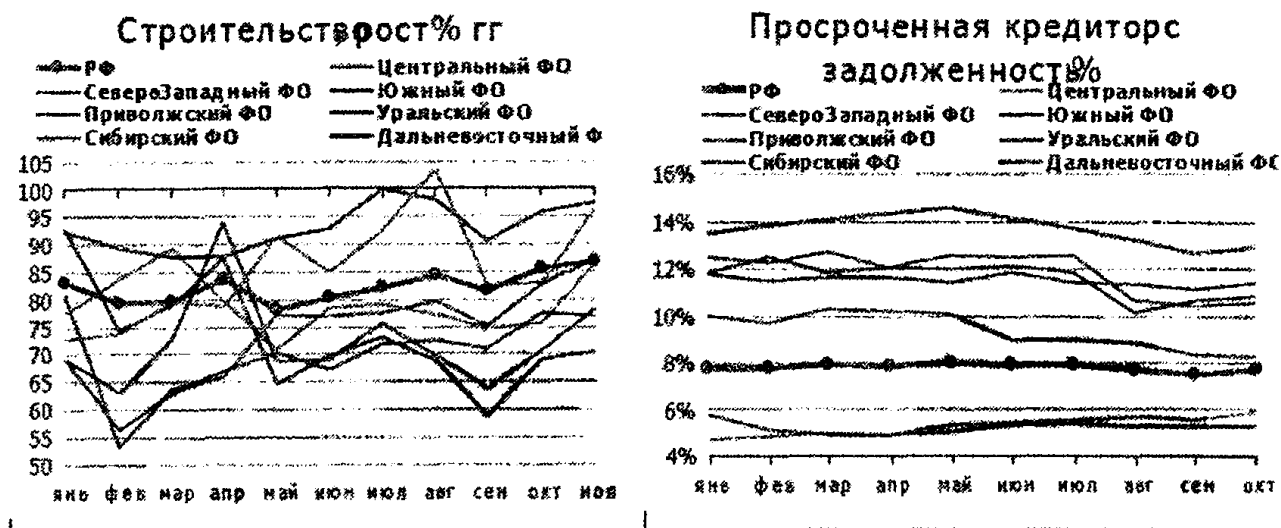


Рис. 8. Динамика роста строительства в регионах и просроченной кредиторской задолженности регионального бизнеса в январе-ноябре 2010 г.

Реальные денежные доходы населения в октябре выросли как по России в целом (6,4%), так и в большинстве федеральных округов за исключением Уральского и Сибирского ФО, где снижение этого показателя составило 7,1% и 4,9% соответственно. Максимальный рост реальных денежных доходов зафиксирован в ноябре в Центральном ФО (24,4%). Однако надо понимать, что это связано с «эффектом базы», поскольку в ноябре 2010 года этот показатель снизился в целом по России сразу более, чем на 6%, тогда как в октябре 2008 г. был отмечен рост на 7%.

Рост денежных доходов в Центральном ФО отчасти связан с существенным, относительно других регионов, ростом доходов в г. Москве. Оживление в динамике доходов способствовало некоторой стабилизации потребления, что и обусловило улучшение ситуации в розничной торговле, падение которой продолжало замедляться во всех округах. Однако высокая склонность населения к сбережениям тормозит рост потребления и соответственно розничной торговли. Это является

ограничителем роста потребительского спроса.

Данные по регионам, как и ранее опубликованные данные по России в целом, свидетельствуют об обострении ситуации на рынке труда. В ноябре во всех округах уровень безработицы снизился по сравнению с маем и еще больше - по сравнению с началом 2010 года. Однако за ноябрь в России в целом, а также в ряде регионов зафиксирован весьма значительный рост численности безработных. Уровень безработицы за месяц вырос во всех федеральных округах за исключением Центрального и Сибирского ФО, где этот показатель незначительно снизился – на 0,1п.п. и 0,2п.п. соответственно.

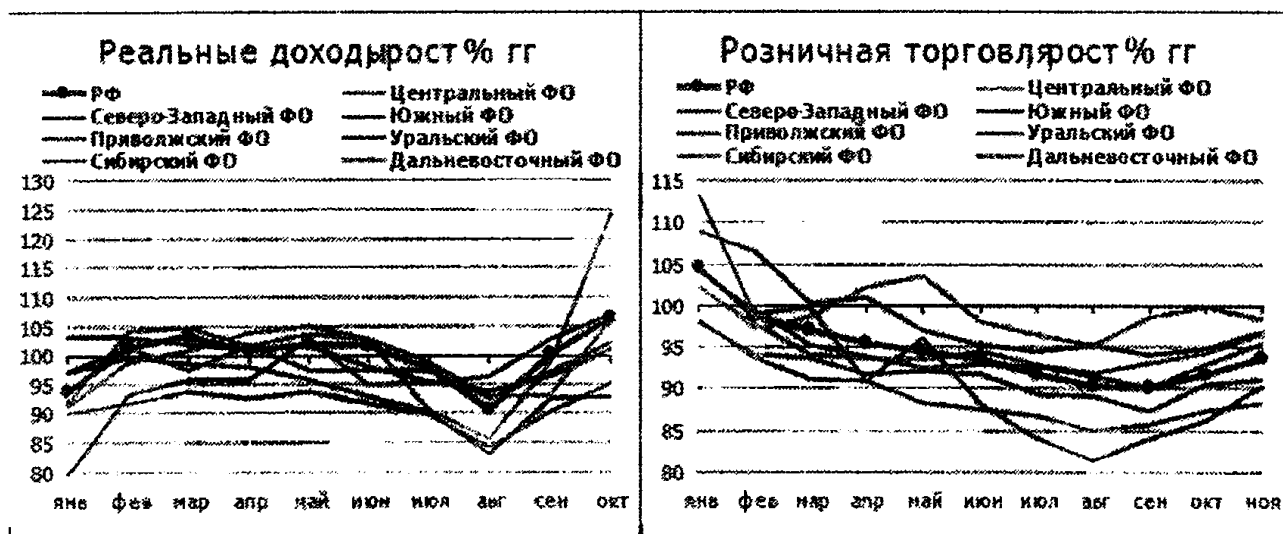


Рис. 9. Взаимосвязь динамики реальных доходов населения в регионах РФ и развития региональной розничной торговли в январе-ноябре 2010 г.

В 24 регионах уровень безработицы увеличился за месяц более чем на 1 п.п., что означает заметное ухудшение ситуации на региональных рынках труда. Существенный рост безработицы за месяц отмечен в регионах Южного ФО с традиционно высоким уровнем безработицы, Уральского и Дальневосточного округов. В частности, лидерами роста безработицы в ноябре были Амурская область (4,5п.п.), Республика Тыва (3,7 п.п.), Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская республики (3,6 п.п.).

Масштабы неполной занятости в ноябре сократились в большинстве регионов, за исключением Южного ФО. Ослабление напряженности на рынке труда осенью по сравнению с весной, наряду с сезонным фактором, определяется предпринятыми мерами правительства по осуществлению активных программ занятости и увеличению пособий по безработице, а также удержанию уровня занятости административными мерами, в частности в том же автопроме.

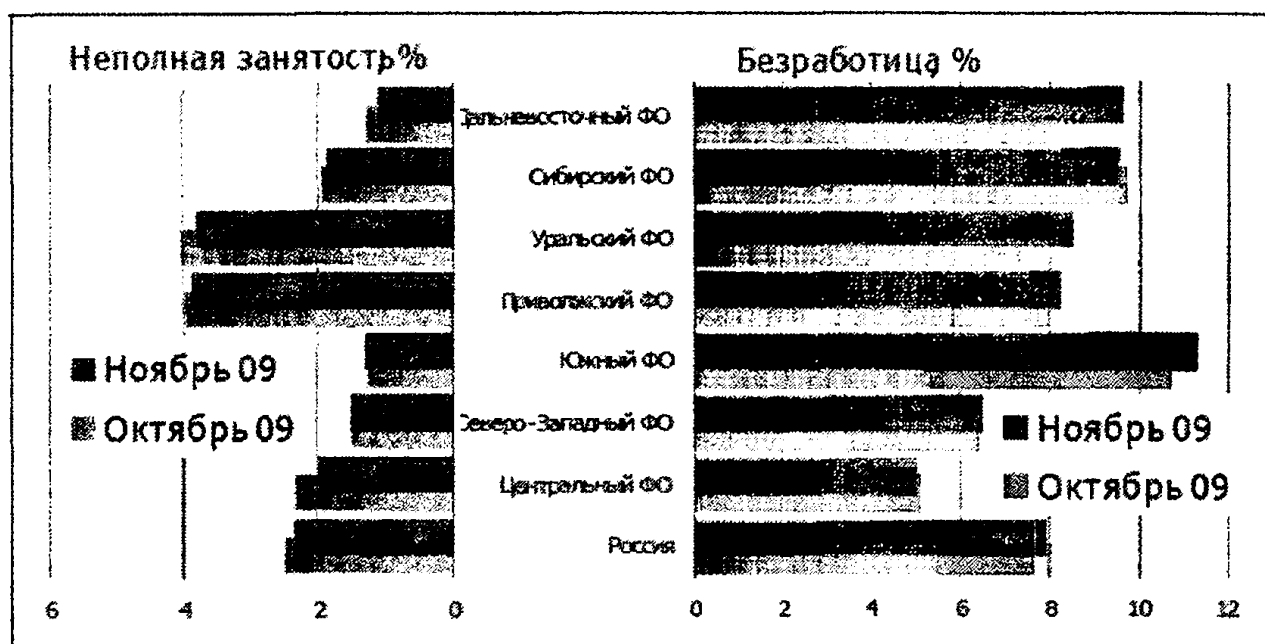


Рис. 10. Взаимосвязь неполной занятости и безработицы в регионах РФ в % за период ноябрь-октябрь 2009 г.

Самая неблагоприятная ситуация с неполной занятостью зафиксирована в Самарской области, где масштабы неполной занятости в несколько раз превышают среднее значение по России: доля работников, работавших неполное рабочее время, в ноябре составляла 8,7% от всей численности занятых в области (в России – 2,3%). Тогда как уровень безработицы в Самарской области составлял 7,8%, что ниже среднероссийского уровня.

Однако вряд ли стоит ожидать в ближайшее время снижения неполной занятости. С целью противодействия чрезмерного обострения ситуации на региональных рынках труда власти будут вынуждены искать компромисс между эффективностью и сдерживанием роста социальной напряженности, в частности, между скрытой и открытой формой безработицы. Так, к примеру, в Екатеринбурге Уралвагонзавод может в январе отправить в вынужденные отпуска около 1,5 тыс. сотрудников, где в коллективе работает около 27 тыс. человек. Но буквально на следующей неделе снова начнется вывод части сотрудников, прежде всего - руководителей, специалистов, служащих.

Таким образом, если в последние несколько кварталов за счет политики на

рынке труда удалось стабилизировать безработицу, увеличив при этом неполную занятость и другие формы скрытой безработицы, то в ноябре напряженность на рынке труда стала принимать открытую форму. Возобновление экономического роста способно несколько ослабить напряженность на рынке труда, но более вероятным сценарием будет так называемый *jobless growth* (рост без роста занятости). Как только ослабнет административное давление, компании продолжают избавляться от избыточной рабочей силы, и небольшое восстановление экономики будет лишь слабым противодействием этой тенденции.

В целом экономическая ситуация в регионах демонстрирует противоречивые тенденции: рецессия уже позади, ситуация последних месяцев может быть охарактеризована как стагнация, но перспективы восстановления экономики не ясны и могут замедлиться в связи возможным снижением внешнего спроса (прежде всего китайского, существенно влияющего на мировую динамику) на продукцию российского экспорта и отсутствием предпосылок для возобновления потребительского бума, наблюдавшегося в предкризисные годы.

Вторым аспектом проблемы корреляции предпринимательской активности в регионах и темпов их экономического развития является проблема конвергенции (сходимости) субъектов РФ.

Гипотеза о конвергенции (сходимости, сближении) принимается, если эмпирическая оценка $\beta > 0$. Если $\beta < 0$, наблюдается обратный процесс – дивергенции (отдаления, расслоения).

С учетом выявленной специфики регионального расслоения не вызывает удивления тот факт, что по 79 регионам за период с 2000 по 2008 г. не удастся получить значимой оценки коэффициента β . Но, возможно, тенденция к сближению региональных показателей продуктивности существует если не для всех, то для большей части регионов. Для проверки этой гипотезы из совокупности регионов были исключены те, которые характеризуются аномальными статическими и динамическими характеристиками показателя ВРП на душу населения – Тюменская область, Чукотский АО, Республика Калмыкия, Республика Ингушетия¹⁹.

На выделенной группе, включающей 75 регионов, оценка β составила 0,017 на 5%-ном уровне значимости – гипотеза о конвергенции подтверждается

¹⁹ См.: Лавровский Б.Л., Шильцин Е.А. Российские регионы: сближение или расслоение? // Экономика и математические методы. Том 45, № 2, 2009

с вероятностью ошибки не более 5%, $R^2 = 0.074$. Скорость сходимости составляет 1,8% в год. Это означает, что если тенденция к конвергенции, сформировавшаяся в рассматриваемый период, сохранится и далее, то расстояние между некоторым средним значением ВРП на душу населения, так называемым репрезентативным регионом, и стационарным состоянием (взятыми в логарифмах) сократится в 2 раза через 39 лет, в 1,5 раза через 23 года.

Таблица 17

Оценка скорости β -конвергенции по различным странам

Группа регионов	Период	Оценка скорости, %	R^2 регрессии
США, 48 штатов	(1880-1990)	2,1	0,89
Испания, 17 регионов	(1955-1987)	2,1	0,63
Англия, 11 регионов	(1955-1987)	2,0	0,62
Япония, 47 префектур	(1955-1990)	1,9	0,59
Франция, 21 регион	(1955-1987)	1,6	0,55
Германия, 11 регионов	(1955-1987)	1,4	0,56
Италия, 20 регионов	(1955-1987)	1,0	0,46

Заметим, что многочисленные исследования региональной динамики различных стран мира и макрорегионов свидетельствуют о сходимости со скоростью около 2% (таблица (Sala-i-Martin, 2006, tabl. 1²⁰)). Таким образом, сходимость экономик российских регионов, в общем, соответствует динамике по другим странам.

Анализ конвергенции выявляет общую тенденцию, принципиальное свойство динамики, отвечает на вопрос: имеют ли относительно бедные регионы преимущественные темпы роста. Результаты расчетов по 75 регионам в рассматриваемом периоде дают положительный ответ на этот вопрос. Полученный в наших расчетах R -квадрат на порядок меньше, чем представленный Х. Сала-и-Мартин по странам мира (Sala-i-Martin, 1996, tabl. 1). Это свидетельствует о том, что *выявленная тенденция сближения российских регионов еще очень слаба и, возможно, только формируется.*

Между тем в рамках концепции конвергенции нет возможности дать конкретный прогноз взаимного положения регионов друг относительно друга в перспективе, конфигурации сближения. Эти вопросы исследуются с

²⁰ Sala-i-Martin X. (2006): The Classical Approach to Convergence Analysis // The Econ. J. Vol. 106 (July).

использованием иных подходов.

Оценку структурных характеристик распределения региональных значений продуктивности в перспективе можно построить в рамках подхода, получившего название *distribution dynamics*. Он предложен в работах²¹ (Durlauf, Quah, 1999; Quah, 1993) и связан с моделированием изменений в распределении значений показателя во времени. В данной статье авторы используют только дискретный вариант этого подхода.

Эмпирическую оценку распределения значений душевого ВРП построим на основе выделения пяти интервалов значений показателя. В качестве границ интервалов, как и предлагает Д. Ква²², возьмем 0,25; 0,54; 1,0; 2,0 относительно среднего значения.

В каждом рассматриваемом году группу из 79 регионов будем разбивать на пять частей по значению душевого ВРП: в первый интервал попадают регионы, значения душевого ВРП которых не превышает 0,25 от среднего значения, во второй – регионы со значением от 0,25 до 0,5; в третий – от 0,5 до 1,0; в четвертый – от 1,0 до 2,0; в пятый – все остальные регионы. Таким образом, эмпирическая оценка распределения душевого ВРП в каждом году выражается вектором относительных частот.

За период 2000–2005 гг. эмпирическое распределение изменилось незначительно, перемещение между выделенными интервалами составило только 3,8% плотности распределения. Иначе говоря, всего 3,8% плотности эмпирического распределения перемещается между интервалами (т.е. второй интервал увеличился на 2,5%, третий уменьшился на 1,3%, четвертый увеличился на 1,3%, пятый снизился на 2,5%). Таким образом, в общей сложности из третьего и пятого во второй и четвертый перешло 3,8% плотности распределения, т.е. сравнительно немного.

Тем не менее, относительное положение отдельных регионов в течение этого периода менялось достаточно существенно. Приведем наиболее яркие примеры таких перемещений: Республика Калмыкия опустилась с 59-го места на 78-е, сократив свой душевой ВРП с 0,51 до 0,27 относительно среднего по

²¹ Durlauf S.N., Quah D.T. (1999): The New Empirics of Economic Growth // Handbook of Macroeconomics. Vol. 1.

²² Quah D. (1993): Empirical Cross-Section Dynamics in Economic Growth // European Econ. Rev. № 37 (2/3).

России. Омская область поднялась с 53-го места в 2000 г. на 21-е в 2005 г., увеличив душевой ВРП с 0,55 до 0,87 от среднего значения. Существенно улучшили свои относительные позиции Московская, Ленинградская и Томская области, Республика Бурятия и Еврейская АО – они переместились вверх более чем на 10 рангов. Ухудшили свои позиции Астраханская, Кировская, Читинская области и Республика Хакасия – их ранг снизился более чем на 10 пунктов.

Формализация перемещений регионов между интервалами с использованием так называемой матрицы переходов, отражающей закономерность изменения эмпирического распределения частот в рассматриваемый период²³ (Quah, 1993), дает возможность сопоставить базовую (2008 г.) и перспективную структуру распределения регионального душевого ВРП (рис. 9).

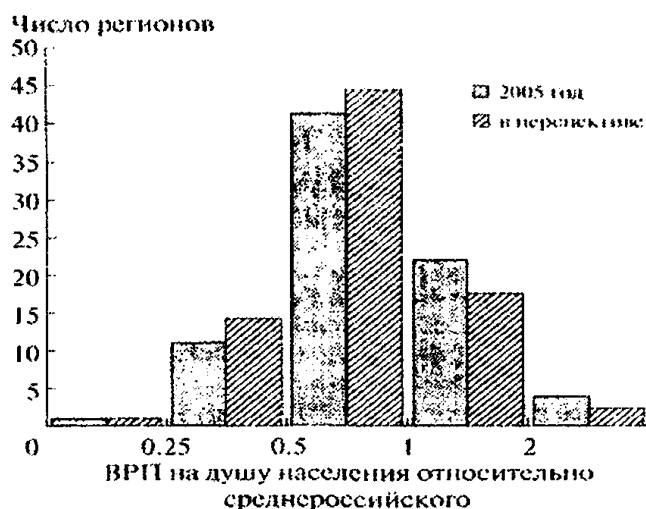


Рис. 9. Распределение душевого ВРП в 2005 г. и оценка перспективного распределения (границы интервалов взяты по отношению к среднему значению).

К особенностям распределения региональных значений ВРП на душу населения в перспективе можно отнести следующие.

1. Распределение не сходится в одном интервале; такая тенденция соответствовала бы сходимости к общему для всех регионов значению продуктивности.

2. Не происходит накопления плотности по краям распределения, т.е. нет явного выделения больших групп богатых и бедных регионов. Иначе говоря,

²³ Quah D. (1993): Empirical Cross-Section Dynamics in Economic Growth // European Econ. Rev. № 37 (2/3).

кластеры конвергенции, свидетельствующие о поляризации экономического развития, в российской региональной динамике не наблюдаются. Самых бедных регионов в перспективе остается 1,3%, наиболее богатых – 3%²⁴.

3. Характер и динамика распределения демонстрируют определенную тенденцию к перемещению плотности распределения от больших значений в область "меньше среднего". В области от 0,25 до среднего значения в предельном распределении скапливается 75% регионов.

4. Изменение эмпирических оценок основных характеристик распределения²⁵: эксцесс в перспективе возрастает вдвое (на 0,3), коэффициент вариации снижается в 1,5 раза; распределение становится более совершенным и "сжатым" в области несколько ниже среднего значения.

Эти наблюдения свидетельствуют в пользу сделанного вывода о конвергенции региональных продуктивностей.

Экономический рост последних лет сам по себе породил импульс к региональному сближению. При существенном отрыве нескольких известных региональных лидеров экономическое пространство остальной части России, похоже, начинает стягиваться. Согласно анализу модели конвергенции, сколько-нибудь значимое сближение формирующаяся тенденция может дать через 30–40 лет. Разнообразие условий хозяйствования на территории России слишком велико, чтобы рассчитывать на сближение регионов к одному и тому же уровню продуктивности даже в отдаленной перспективе. Реалистичней ожидать сближения регионов в рамках достаточно обширной "области".

Эти расчеты свидетельствуют в пользу сделанного вывода о сходимости региональных продуктивностей при условии успешной контрактации деятельности крупного, среднего и мелкого бизнеса в регионах. Хотя в перспективе и вырисовываются контуры среднего "регионального класса", сам

²⁴ Такие кластеры обнаружены в мировой экономике (Durlauf S.N., Quah D.T. (1999): *The New Empirics of Economic Growth // Handbook of Macroeconomics. Vol. 1.*) Результаты, полученные по этой методике в региональном разрезе, для разных стран различные. Например, С. Бандьопадхьяй (Bandyopadhyay S. (2003): *Convergence Club Empirics: Some Dynamics and Explanations of Unequal Growth Across Indian States. Discussion Paper DARP69. London: London School of Economics and Political Science*) обнаруживает кластеры конвергенции по штатам Индии, а Д. Ква (Quah D. (2006): *Empirics for Economic Growth and Convergence // European Econ. Rev. Vol. 40. № 6. June.*) не находит их по штатам США.

²⁵ Оценки сделаны по эмпирическому распределению частот, указанных на рис. 9 распределений с использованием логарифмической шкалы для границ интервалов.

по себе макроэкономический рост и порождаемые им тенденции конвергенции не справляются с чрезмерной асимметрией. Впрочем, и скорость сходимости (выравнивания) не внушает оптимизма. Одновременно не удастся избежать ситуации, при которой незначительная часть регионов все же остается чрезмерно богатой (по российским меркам), а часть – откровенно бедной или беднеющей. Эти обстоятельства являются решающим аргументом в пользу разработки эффективной региональной политики, ориентированной на укрепление контрактных отношений всех форм организации бизнеса в регионах. Только этой задаче должна быть подчинена система возможностей, инструментов и средств регулирования региональной дифференциации в контексте анализа конкретных предпосылок и условий пространственного экономического роста.

Актуальность данного вопроса существует не только для регионального, но и для федерального уровня. Федеральные власти постепенно утрачивают механизмы работы с территориями: старые — в виде масштабных инвестиционных проектов развития физических инфраструктур (строительство железных дорог, «ГОЭЛРО», так называемое «размещение производительных сил» и так далее) уже не работают, а новые не найдены. Механизмы «федеральных целевых программ» не работают. Можно предположить, что несмотря на усилия силовых структур, крупные российские корпорации в ускоренном темпе будут и дальше преобразовываться в ТНК, становясь неуправляемыми («неуловимыми») для национального правительства.

Единственный выход для федеральной власти — стимулировать появление новых субъектов хозяйственной деятельности, которые возьмут на себя выполнение функции региональных девелоперов и заново «соберут» российские земли для развития. Именно сетевые структуры как институты способны перейти к проектным функциям относительно регионов их базирования. Решение, на наш взгляд, способное достичь своей цели только в условиях изменения принципов территориального управления и организации государства в целом. Сумма аутсайдеров не создает девелоперов.

Хотя в перспективе и вырисовываются контуры среднего "регионального класса", сам по себе макроэкономический рост и порождаемые им тенденции конвергенции не справляются с чрезмерной асимметрией. Впрочем, и скорость

сходимости (выравнивания) не внушает оптимизма. Одновременно не удается избежать ситуации, при которой незначительная часть регионов все же остается чрезмерно богатой (по российским меркам), а часть – откровенно бедной или беднеющей. Эти обстоятельства являются решающим аргументом в пользу разработки эффективной региональной политики, направленной на долгосрочный преимущественный рост отстающих регионов.

Что касается возможностей, инструментов и средств регулирования региональной дифференциации, то эта проблематика требует особого внимания и анализа конкретных предпосылок и условий пространственного экономического роста.

Проблемы взаимоотношений между предприятиями и властями в регионах России с середины 1990-х гг. привлекали внимание исследователей. Вместе с тем они остаются по-прежнему актуальными. Во-первых, растущее давление конкуренции со стороны глобального рынка объективно порождает спрос бизнеса на государственную поддержку. Однако в России на федеральном уровне после дела ЮКОСа бизнес в целом оказался в подчиненном положении по отношению к власти. Поэтому можно ожидать более интенсивного взаимодействия российских компаний с региональными и местными властями – в поисках более благоприятных условий для ведения бизнеса.

Во-вторых, бюджетная реформа и разграничение полномочий между федеральным центром и субъектами Федерации привели к сокращению финансовых возможностей региональных властей – при одновременном сохранении за ними большей части их прежних обязательств. В этих условиях у региональных властей, в свою очередь, могут появиться стимулы к изменению политики по отношению к бизнесу.

ГЛАВА 3. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА – ОСНОВА ДОЛГОСРОЧНОГО РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1. Совершенствование институционального обеспечения контрактных отношений регионального бизнеса

На основе проведенного исследования следует сформулировать целевую функцию региональной экономики, которая предполагает обеспечение экономического роста в территориальных границах в долгосрочной перспективе и обеспечение потребностей населения, проживающих в регионах, за счет обеспечения необходимого объема производства материальных благ и услуг и эффективного управления ими. При таком подходе макроэкономическое регулирование необходимо дополнить политикой регионального развития, которое предполагает институциональное обеспечение развития контрактации отношения регионального бизнеса в качестве важнейшего фактора ускоренного развития субъектов РФ. Она требует определенной пространственной организации страны — сборки экономики не только из отраслей, технологий или компаний, но и из территорий.

Поскольку социально-экономическое состояние регионов является внешней средой функционирования регионального бизнеса, то необходимо структурировать их в определенные группы, специфика которых и будет предопределять развитие различных форм контрактов крупного, среднего и малого бизнеса.

На основе выделенных выше проблем регионального развития, приоритетов, и геоэкономического положения можно предложить следующую типологию российских регионов как объектов различных форм и стратегий управления бизнесом на их территориях.

Важной характеристикой этой типологии является опора на макрорегиональный контекст, что позволяет оценить перспективы развития каждого конкретного региона в масштабе глобальных мирохозяйственных

связей. Это, в свою очередь, отражает возможные формы интеграции Российской Федерации в мировой экономический процесс¹.

1. «Мировой город» (пока только Москва и отчасти С.-Петербург)

Центры, оказывающие значительное влияние на глобальную экономику. В случае Москвы — на два значимых сегмента мирового рынка: сырьевой и безопасности. Позиции Москвы более слабы на других глобальных рынках — финансовом, информационном, образовательном, транспортно-логистическом, инновационном. В случае С.-Петербурга — это, прежде всего, транспортно-логистический и, возможно, туристический рынок.

Приоритетные цели развития

Ускорение инфраструктурного развития российских агломераций, формирование урбанизированной и одновременно экологически ориентированной среды, привлечение ТНК и крупных мировых торговых и финансовых центров для размещения своих штаб-квартир; втягивание на территорию мировых культурных, научных и спортивных событий (включение в календарь мировых событий). Ориентация на поликультурность и связанные с ней гуманитарно-образовательные инфраструктуры, в том числе инфраструктуры безопасности в их современном понимании.

2. Зоны технологического трансферта (например, Калининград, Краснодар, Иркутск, Липецк и т. д.)

В случае сохранения относительно высоких темпов роста российской экономики в ближайшие 5—10 лет будет происходить ее технологическое переоснащение. Это будет связано с импортом массовых стандартных технологий, а основным экспортером станут иностранные фирмы, разворачивающие свои процессинговые и дистрибуционные центры на

¹ Альтернативой является прописывание специализации территорий внутри национального целого и сравнение по показателям относительно средних общероссийских. Однако этот, второй, путь не позволяет учесть факторы глобальной конкурентоспособности и заставляет рассматривать экономику РФ как «анклавную» и, следовательно, не имеющую доступа к международным финансовым инструментам и ресурсам.

растущем российском рынке. Для этого на территории страны будут создаваться зоны технологического трансферта. Размещение точек технологического трансферта будет, по большей части, происходить только в пунктах вблизи рынков потребления, обладающих достаточными ресурсами квалифицированной рабочей силы и расположенных в створах крупных транспортных коридоров (например, МТК «Север — Юг», Транссиб и иные трансграничные трассы).

Приоритетные цели развития

Формирование промышленно-технологических участков (brown fields) под быстрое развертывание таких зон, привлечение стратегических инвесторов, поддержка импорта наиболее передовых технологий, увеличение инвестиций в инфраструктуру, преодоление дефицита рабочей силы, работа с человеческими ресурсами при поддержке крупных компаний и образовательных центров.

3. Инновационные зоны (с определенными оговорками — Томск, Новосибирск)

На территории России отсутствуют полностью сформированные инновационные зоны. Не создана организационная платформа для развертывания региональных модулей национальной инновационной системы. «Наукограды» и ЗАТО не справляются с функцией концентрации инновационной деятельности. Мировой опыт сборки платформ инноваций на базе крупных университетов пока в России не реализован.

В настоящее время доля России на мировых рынках высокотехнологичной продукции оценивается в 0,2—0,3%, что составляет порядка 6—8 млрд. долл. (Для сравнения: США — 160 млрд., Китай — 108 млрд., Япония — 105 млрд., Германия — 103 млрд., Чехия — 5,8 млрд. долл.). На рынке технологий Россия практически не представлена, а ее доходы от технологического экспорта незначительны (Россия — 0,09 млрд. долл., США — 38,0 млрд. долл., Япония — 10,2 млрд. долл.).

По прогнозам мировой рынок высокотехнологичной продукции вырастет

за 15 лет в 4—5 раз, с 2 до 8—10 трлн. долл. Это означает, что даже сохранение сегодняшней, крайне незначительной, квоты России на этом рынке потребует серьезного напряжения сил в конкурентной борьбе.

Россия по-прежнему обладает серьезным научным потенциалом, однако результативность его использования крайне низка. Если по масштабам научно-исследовательского потенциала Россия занимает не ниже 15-го места в рейтинге стран-лидеров, то по результативности — 30—40-е.

Россия, как утверждают эксперты, может претендовать на 10—15% мирового рынка наукоемкой продукции, что приносило бы 120—180 млрд. долл. в год. Однако для того, чтобы расширить свою долю на мировом рынке высоких технологий, российский экспорт этой продукции должен расти на 15—20% в год и выйти на рубеже 2020 г. на уровень не ниже 80—100 млрд. долл. США (около 10% мирового рынка).

Сейчас Россия способна конкурировать на мировом рынке примерно по 17 ключевым направлениям производства наукоемкой продукции. К ним относятся фармацевтика, ядерная энергетика, оптоэлектроника, телекоммуникационное оборудование, оптоволокно, новые материалы, оптические приборы и синтетическое оборудование, программное обеспечение и ряд других.

Характерно, что в мировой инновационной практике роль опорного каркаса для инновационной экономики выполняют в последнее десятилетие не крупнейшие города-мегалополисы, а города «второго ряда», с населением до 1 млн. и инвестирующие значительные ресурсы в «дружественную среду» — туризм, рекреация, досуг, культура, городской архитектурный дизайн и т. д. (Сиэтл, Дублин, Лилль и пр.). Их стратегической особенностью является ориентация на долгосрочное привлечение квалифицированных человеческих ресурсов со всего мира.

Приоритетные цели развития

Активизация процессов экологической и рекреационной урбанизации,

создание технических внедренческих зон, повышение коммуникационной доступности и связности инновационных зон с глобальными рынками и транснациональными университетами (в том числе с теми, которые проектируются на российской территории — национальные университеты в Красноярске, Ростове-на-Дону и т. д.).

4. Трансграничные территории

Важнейшей регионообразующей базой России являются пограничные территории и прилегающие к ним административные образования, являющиеся, по сути, транзитными коридорами финансовых потоков, человеческого капитала и технологий внутрь и вовне страны. С учетом роста конкуренции на всех «флангах» мировой экономической системы, необходимо новое понимание принципов организации «пограничного пространства» — не столько оборонительного рубежа, сколько катализатора экономического роста.

На роль регионов трансграничного типа могут претендовать

- на Дальнем Востоке — Владивосток или Хабаровск;
- на юге — Краснодар, совместно с Новороссийским и Туапсинским портовыми комплексами; Астрахань как потенциальный лидер Каспийского международного макрорегиона;
- на Северо-западе территории пяти областей и республик входят в структуру Еврорегионов «Баренц» и «Карелия», а Калининград является естественным анклавом России в Европе;
- в Приполярье — Мурманск, Архангельск и, возможно, Анадырь;
- , следует учитывать и переходы «второго плана», но способные обеспечить существенный социально-экономический эффект в рамках территориальной специализации (так, например, Кяхта в южной Бурятии «дает выход» на Монголию и — далее — на внутренний Китай, что является исключительно перспективным для развития туристско-рекреационной зоны на Байкале).

Трансграничные регионы экономически и политически легализуют статус

России как страны, формирующей глобальные коридоры развития — человеческие, финансовые, технологические, транспортные и пр. В настоящее время относительно крупные проекты по формированию совместных экономических зон, реализуемые на территории России, в большей степени сориентированы на облегчение доступа иностранных производителей и торговых сетей (зона «совместной юрисдикции» — ПТЭК Пограничный — Суйфэньхэ, предлагаемый для реализации во Владивостоке проект «Университеты стран АТР» и т. д.).

Приоритетные цели развития

Приоритетным направлением является формирование моделей и форм эффективного трансграничного сотрудничества за счет создания узлов — транспортно-логистических, торговых, социально-культурных. Столь же эффективной может оказаться реализация серии проектов по привлечению трудовых ресурсов, адаптации мигрантов и повышению продуктивности межкультурного взаимодействия.

Особое направление — формирование «плотности» российских консалтинговых фирм и центров, обеспечивающих проникновение российского бизнеса (прежде всего среднего и малого) на сопредельные территории.

5. Сырьевые зоны (например, Северные территории России)

Экспортная переориентация российского сырьевого комплекса, которая проходила на протяжении 1990-х годов, потребовала также преобразований в системе расселения, новых транспортно-логистических решений (трубопроводы, портовые хозяйства), в ряде случаев деурбанизации районов Севера, вахтового освоения новых месторождений, концентрации капиталовложений и т. д. Необходимые институциональные изменения были проведены лишь частично. Возникавшие в последнее десятилетие инфраструктуры формировались в соответствии с корпоративными интересами.

Как результат, в большинстве случаев ресурсного освоения можно зафиксировать отсутствие синхронизации развития крупных сырьевых

компаний и территорий их присутствия. Конфликт интересов в треугольнике: экологические стандарты — сырьевые компании — население территорий (в том числе малочисленные народы) является практически повсеместным.

Приоритетные цели развития

Смена стандарта освоения природных ресурсов, что повлечет необходимость в инфраструктурах нового типа (в том числе инновационных), другой схемы расселения и проживания и качественно иной социально-культурной политики. Концентрация активности и капиталов в сырьевом секторе не приводит к возникновению инновационно ориентированных секторов, например, в логике «нефть, газ, руды — переработка — потребление», «добыча — машиностроение — высокие технологии», «сырье — инноватика — потребительский рынок» и т. д. Во всяком случае, сырьевой сектор не является, как во многих других мировых аналогах, рынком потребления для отечественных высокотехнологичных разработок.

В соответствии с мировой практикой возникает запрос на жесткие экологические стандарты и систему средовых и социально-культурных мероприятий.

6. Старопромышленные регионы (например, Тверь, Тула, Кемерово, Челябинск)

Производственная база этих территорий создавалась в период индустриализации. Отсюда — наследие в виде старых технологий, ориентированных на замкнутые локальные рынки, отсутствие ресурсов модернизации, невысокий уровень жизни и «слабая» среда обитания. В последние несколько лет (после 1998 г.) часть территорий, относящихся к этому типу, относительно успешно использует технологии аутсорсинга, что сближает их с зонами технологического трансферта. (Например, Калужская область, получившая на своей территории несколько инвестиционных проектов от автосборочных компаний: «Рено», «Пежо», «Фольксваген», «Вольво».)

Вместе с тем, как показывает опыт стран Восточной Европы,

аутсорсинговые стратегии могут оказаться неустойчивыми в долгосрочной перспективе, поскольку присутствие профильных производств на территории определяется «негативными» конкурентными преимуществами: дешевизной рабочей силы, низкими тарифами и налоговыми льготами. С их исчерпанием головная компания может принять решение об уходе.

Приоритетные цели развития

Формирование в зоне старопромышленных регионов условий для появления производственно-технологических образцов деятельности, с элементами кластерной организации (логика пространственно организованных кластеров). В других случаях может оказаться целесообразной новая специализация территории — вплоть до создания рекреационных и туристических зон.

В последнем варианте наиболее перспективны территории, находящиеся в зоне влияния крупнейших агломераций и обладающие высоким уровнем экологических и культурно-символических ресурсов (Тверь, Калуга, регионы Золотого кольца, регионы прибрежных линий, а также располагающиеся рядом с центрами мировой известности как Бурятия — Байкал и т. д.).

За 90-е гг. прошлого века инвесторы вложили около 24 млрд долл. США в автосборку и производство комплектующих на территориях Чехии, Словакии, Венгрии, Польши и Румынии.

Так, в начале 90-х гг. GM разместил сборочное предприятие Opel в Венгрии. С 1998 г. производство начало сокращаться, а в 2000 г. было закрыто. Сейчас в Венгрии изготавливаются только некоторые виды запчастей. Производство стало нерентабельным в связи с открытием аналогичного в Польше. Положение автопроизводителей в этих странах ухудшается и в результате вступления в ВТО. Так, польские автомобильные заводы, построенные в процессе аутсорсинга, практически остановились после вступления Польши в ВТО в начале этого десятилетия.

В 1999—2000 гг. в Польше продавалось 500 тысяч новых автомобилей

польского производства, а в 2002 г. в стране было произведено всего около 30 тысяч автомобилей. Что касается большинства российских территорий, то они уже исчерпали ресурсы восстановительного роста, основанные на «компенсирующих» факторах и должны выстраивать свои стратегии с опорой на реальные конкурентные преимущества: производительность труда, квалификация работающих, качество среды и пр. В этом смысле аутсорсинг может рассматриваться как промежуточный этап — с последующим переходом к новым типам специализации и новому месту в макрорегиональном и мировом разделении труда.

Мозаика этих факторов задает своего рода створ, в рамках которого будут — раньше или позже — происходить соответствующие институциональные изменения.

7. Территории «незавершенной» индустриализации (например, Северный Кавказ)

Для этих территорий характерны слабая инфраструктура, тормозящая развитие современных городов, высокий уровень безработицы, высокая социальная конфликтность, нарастающее отставание от других регионов России.

Приоритетные цели стабилизации и выравнивания

Запуск миграционных программ, направленных на перенаправление активной части местного населения в зоны экономического роста, повышение мобильности и адаптации к новым социально-экономическим условиям через образование, стратегическая поддержка самозанятости (малый и средний бизнес), достраивание основных инфраструктур.

Основополагающие принципы региональной политики РФ в условиях глобальной конкуренции

При любом сценарии развития российской экономики в ближайшее десятилетие будет неизбежно прослеживаться ряд объективных тенденций и вызовов, без ответа на которые невозможно становление полноценной

национальной региональные и инфраструктурные изменения.

К числу этих основополагающих изменений (принципов) следует, по-видимому, отнести следующие.

1. Баланс интересов территории, стремящейся «связать капитал» на местном уровне, и капитала, ищущего точки собственного роста, недостижим, если государство сохраняет традиционные методы управления. В современной экономической политике роль инвестиционных стимулов со стороны государства падает, а специфически региональные ресурсы (экология, человеческий и социальный капиталы, качество жизни и т. д.) возрастают в цене и являются прямым стимулом для получения новых инвестиций и технологических вливаний.

Новые концепты экономического развития придают исключительное значение конструированию региональной идентичности и социальной связности, которые противостоят «экономическому диктату» международных рынков. В целом приоритеты экономической политики все больше смещаются от обеспечения сугубо инженерными инфраструктурами к человеческому капиталу и деловому климату, что требует значительно более тонких политических инструментов мобилизации, привязанных к местным реалиям.

Роль таких инструментов уже не может выполнять прямое принуждение, в меньшей степени — идеология, и, следовательно, усиливается значение современных форматов культурной политики: образа жизни, стилей поведения, культурно-символического потребления, основанного на «региональной истории».

Очевидно, что на первый план выходят цели не столько количественного экономического роста (объемы ВРП и пр.), сколько инструменты и институты развития, способные конвертировать рост экономики в качество жизни и среды. Это последнее обстоятельство и будет определять конкурентоспособность регионов и представляющих их городов в самой долгосрочной перспективе.

2. В условиях открытых рынков, переливаний капиталов и быстрой смены

специализации тех или иных территорий придется решать проблему, связанную с вопросом о способах сборки современной национальной экономики. Что является основополагающим элементом для такой сборки: отрасли, корпорации, технологии или территории?

Отрасли и компании, так же как технологии и капиталы, быстро приобретают интернациональные характеристики (интернационализируются). Это вполне естественный эффект в условиях глобализации, подразумевающий поиск наиболее привлекательных мест для своего размещения (по типу распространения процессов международного аутсорсинга). Но, тем самым, накапливаются риски для отдельных территорий (регионов и городов)¹, конкурирующих за привлечение наиболее эффективных экономических активностей. И, следовательно, отраслевая логика социально-экономической и политики должна «накрываться» территориальной или региональной. В условиях глобализации для конкретных стран оказывается важным иметь не только конкурентоспособные технологии и компании,

Как показывает мировая экономическая практика последних десятилетий, отраслевая специализация территорий может меняться менее 10 лет (как, впрочем, и смена «технологических циклов»). И, значит, стратегической целью регионального управления является не достижение конкурентоспособности в отдельных отраслях (что, по сути, есть прямое дело ТНК и, в случае «сильного» государственного влияния и присутствия, федеральных отраслевых министерств), а достижение конкурентоспособности территории (региона) в целом — за счет комплекса инфраструктур, качества среды и человеческого потенциала.

При этом главные регионы должны быть способны принять и, в случае необходимости, даже трансформировать эти технологии, капиталы и фирмы.

В этом смысле региональная политика начинает играть функцию рамочной по отношению к экономической политике в целом.

3. Современная российская государственная политика регионального

развития, которая основана на многообразии регионов и региональных идентичностей может и должна стать политикой поляризованного развития (в рамках концепции «многополярного мира»), концентрирующей ресурсы в «полюсах роста» и поддерживающей систему волнового распространения социальных и культурных инноваций на национальном и макрорегиональном горизонте.

В рамках этой стратегии «полюсов роста» и концентрации ресурсов (человеческих, финансовых, технологических) ключевыми показателями территориального развития становятся не валовые показатели объемов производства, но так называемые «средовые» показатели уровня жизни.

При этом стартовые условия для идущей интеграции в мировой экономической процесс являются различными для различных регионов, а их возможная роль и функции в рамках мировой кооперации определяется в значительной степени предыдущей историей социально-экономического развития. Это, по сути, означает, что каждому региональному типу должны ставиться соответствующие его характеристике и уместные в контексте национальных приоритетов задачи.

Общий национальный «стандарт» темпов и уровня развития, таким образом, должен быть дополнен специфическими задачами, характер которых вытекает из тенденций движения основных макрорегионов мира и тех интересов, которые имеет Россия и ее отдельные регионы на этих уровнях.

4. Регион — понятый не как административное образование, а как социально-экономическая и культурная целостность — становится адекватным уровнем для решения проблемы неэффективной конкуренции отдельных территорий за привлечение инвестиций. Попытки районирования такого рода делаются, но, как правило, дело не идет дальше предложений о возвращении к идее «экономических районов», принадлежащих предыдущему веку и возникавших в весьма отличных от нынешней социально-экономической ситуации. Во всяком случае, контекст глобализации и интеграции в мировую

экономическую систему там явно не присутствовал или присутствовал лишь в небольшой степени.

Во фрагментированных системах власти и управления борьба за инвестиции часто приводит к крайне неравномерному развитию, когда одни хозяйственные участки получают избыточные ресурсы, фактически происходит удвоение инфраструктур, а другие территории оказываются в депрессии. Инфраструктурные проекты крупного масштаба могут разворачиваться только в границах крупного макрорегиона, будучи привязаны как к национальному, так и к макрорегиональному уровню планирования. Руководство региона выполняет, по сути, функцию посредника для различных надтерриториальных и местных игроков, а в рамках федерального регионализма становится точкой практической интеграции правительственной политики. По крайней мере, именно эта задача ставилась во главу угла в 60—80-х годах при создании Комиссий по экономическому развитию во Франции, Региональных экономических советов по планированию в Великобритании и т. д.

5. Необходимо провести инвентаризацию всех проектов и программ — федеральных, макрорегиональных и местных — в привязке к конкретным территориям. В качестве результата для каждого (макро) региона должны быть выделены 5—7 наиболее важных проектов, увязывающих стратегические интересы федерального центра и территорий. По сути дела, предстоит создать масштабные и конкурентоспособные в рамках глобальной экономики кластеры территорий, имеющие специальную внутреннюю организацию.

Новая пространственная организация страны должна:

- обеспечивать интеграцию в глобальный рынок, наиболее эффективную с точки зрения капитализации страны (повышения стоимости ее активов — территории и рабочей силы);
- способствовать ускоренному социально-экономическому развитию Российской Федерации, за счет правильного распределения производительных сил по территории, причем, не только как поставщика сырья на мировые рынки,

но и производителя высокотехнологичной продукции;

- обеспечивать связанность страны, открывающую доступ территорий и их населения к источникам социально-экономического роста;
- гарантировать удержание территории страны как «большого пространства».

Большинство территориально-диверсифицированных стран, показывавших в последние 40 лет устойчиво высокие темпы экономического роста, достигали их, как правило, за счет опережающего роста нескольких регионов. Регионы-лидеры становятся центрами инновационного развития страны и демонстрируют новый тип экономического и социального роста для других территорий. Задачей последних становится не столько копирование пути развития вырвавшихся вперед регионов-лидеров, сколько встраивание в формирующуюся в геоэкономическом пространстве глобального мира новую региональную иерархию — регионы-производители, регионы-посредники и регионы-финансовые центры.

В Российской Федерации должен быть сформирован новый опорный каркас пространственной организации, обеспечивающий достижение заявленных целей пространственного развития. Узлами опорного каркаса должны выступить крупные городские агломерации — инновационные и управленческие центры, концентрирующие в себе экономическую активность в стране и выступающие источником изменений.

Таких опорных регионов в России будет относительно немного. В настоящий момент в стране только один мегаполис мирового масштаба — Москва и один российского — Санкт-Петербург. Остальные 11 миллионников — города с населением в интервале от полутора до миллиона человек. В Восточной Сибири и на Дальнем Востоке нет ни одного миллионника (при том, что в Китае их около 100). Почти все крупнейшие города-миллионники за время между двумя последними переписями потеряли 2-5% своего населения, а Санкт-Петербург — 7%. Сейчас из 13 миллионников рост демонстрируют

только Москва, Ростов-на-Дону и Волгоград.

При этом сложившаяся структура экономики крупных российских городов не отвечает их функциям в современном глобальном мире. Доля промышленного производства в ВРП превышает 50%, как, например, в Нижнем Новгороде. В то же время существует явный дефицит в оказании услуг по управлению экономикой и в сфере, обеспечивающей современную среду городской жизни, — торговле, финансовых, информационных, юридических, инновационно-инжиниринговых и тому подобных услугах. В силу этого в стране возникает дефицит центров управления и зоны так называемого «стратегического вакуума». Загруженные производством крупные города не управляют, а конкурируют в этой сфере со средними и малыми городами, блокируя их развитие. Причем конкурируют не только в своем географическом ареале, но и по всему миру, так как развернутые торговые сети минимизируют затраты на дистрибуцию (транспортная составляющая в них может быть значительно ниже затрат на поддержание бренда, а «виртуальная составляющая» в стоимости может превышать даже производственные издержки). Но стоимость традиционных активов в крупных городах — земли и рабочей силы — выше, чем в средних и малых. Поэтому чрезмерная концентрация населения при традиционной специализации ведет к снижению роста крупных городов. Для Российской Федерации и для больших городов единственная ставка на возможный быстрый рост — переход к инновационному развитию и превращению их в полноценные центры управления (торгово-логистические и транспортные узлы, финансовые и кадровые центры, поставщики информации и технологий).

Опорные регионы, будут узлами опорного каркаса пространственной организации страны и должны «собирать» российскую территорию как основные транспортные узлы, зоны интеграции Российской Федерации с глобальной экономикой, территории концентрации центров управления товарными, финансовыми, информационными и миграционными потоками

(чтобы даже в условиях развертывания долгосрочного тренда депопуляции и обострения дефицита рабочей силы в 2006-2010 годы, в стране сохранились «точки роста»). Функции опорных регионов необходимо дифференцировать в зависимости от способа «сборки» территорий, производственной специализации последних и их внутренних кооперационных связей, типа связывающих их транспортно-коммуникационных инфраструктур, способа интеграции в глобальную экономику, а также спецификой этапа развития, который переживает российское общество и его хозяйственная система в настоящий момент.

Важнейшим инструментом реализации этих перспектив становится формирование стратегий долгосрочного социально-экономического развития регионов как основы перехода в стратегировании от уровня субъекта Федерации к уровню макрорегиона (или федерального округа) при условии учета фактора контрактации бизнеса крупного, среднего и малого бизнеса на местах.

Этот документ должен² определять основные направления, способы и средства достижения стратегических целей устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации на территориях. Большинство стратегий российских регионов разрабатывается на период до 15 лет. При этом одним из ключевых элементов любой стратегии является система целевых показателей, которые должны быть достигнуты через многие годы.

Если соотнести следующие условные данные – около 30% фактически реализованного потенциала контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса - и распространить этот показатель на все российские регионы, а также соотнести плановый ВВП на 2010 год в сумме 45 175,0 млрд. руб. и

² Такие стратегии уже были успешно сформированы в Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике, Республике Дагестан, Республике Ингушетия, Республике Северная Осетия–Алания, Чеченской Республике и Ставропольском крае.

выделить в нем 30% на вклад контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса и из них 50% в качестве произведенных на крупных предприятиях, то прирост контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса на 10% позволит увеличить ВВП на 677,6 млрд.руб., т.е. на 1,5%. Другими словами, каждые 10% прироста контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса обуславливают прирост ВВП на 1,5%, тогда максимальное увеличение контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса гипотетически до 100% позволит увеличить прирост ВВП на 9% - это практически столько же, сколько потеряла Россия в 2009 г. в результате финансового кризиса.

Другими словами, ситуация экономической стагнации в регионах может кардинально измениться за один — два года при условии реализации приоритета формирования условий для реализации контрактных отношений всех форм бизнеса в регионах. Для этого необходимо:

- сформировать необходимые институциональные условия для развития контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе, формируя тем самым адекватную внешнюю среду их деятельности;
- эффективно регулировать внутреннюю среду их функционирования путем избирательной (с учетом приоритетов) ресурсной (прежде всего — финансовой) поддержки;
- сформировать целостную систему стимулирования контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе.

Наведение порядка во внешней среде регионального бизнеса потребует как минимум: совершенствования правовой базы; реформирования налогообложения; защиты субъектов всех форм организации бизнеса, сконцентрированных в регионе, от преступных посягательств; устранения административных барьеров; улучшения условий сбыта; содействия кооперации малого, среднего и крупного предпринимательства.

Институциональную основу (правовую базу) мы поставили на первое

место потому, что она определяет едва ли не все аспекты контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе. Законодательные и нормативные акты, во-первых, устанавливают рамки «легального» бизнеса, границы дозволенного, во-вторых, регламентируют права и обязанности субъектов крупного, среднего и малого бизнеса перед наемными работниками, партнерами, потребителями, бюджетами разных уровней, в-третьих, формируют систему экономических и других стимулов, гарантирующих поддержку определенным категориям субъектов крупного, среднего и малого бизнеса, и, в-четвертых, должны устанавливать меры защиты предпринимателей от незаконных действий органов власти и криминального мира.

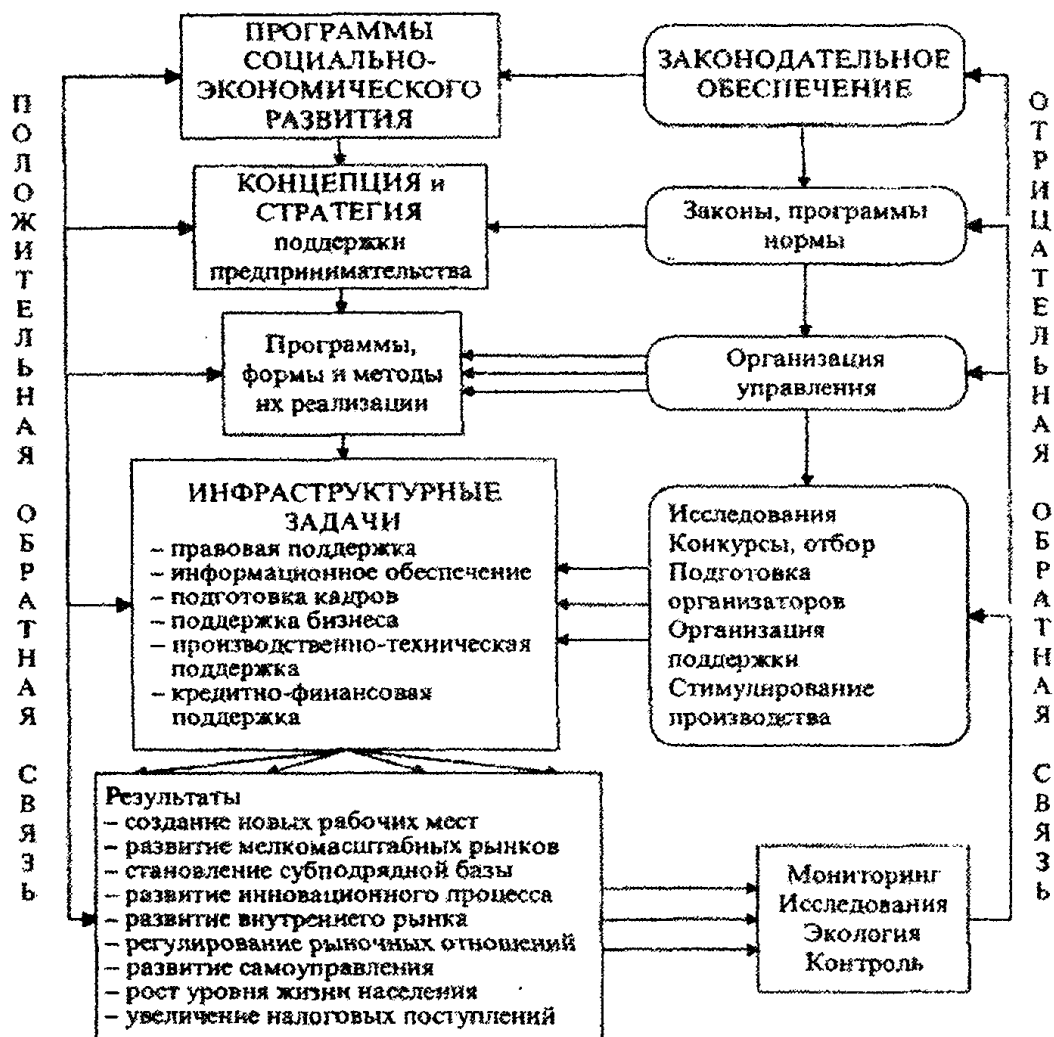


Рис. 1. Взаимосвязь между государственной политикой поддержки контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе и законодательной базой

Взаимосвязь между государственной политикой в области поддержки контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе и их законодательным оформлением иллюстрирует рис. 1. В изображенной системе положительная обратная связь формируется, если прямое усилие управляющих воздействий стимулирует правильное развитие системы. Если же при этом контрольные показатели ухудшаются или искажаются, налицо отрицательная обратная связь.

Особенно тщательной отработки требует, пожалуй, налоговое законодательство. Налоговый кодекс должен состоять из норм прямого действия, не требующих выпуска дополнительных инструктивных и методических документов и не допускающих произвольного толкования закона. Следует однозначно запретить практику постоянного пересмотра налогового законодательства в течение финансового года. Вводить новые налоги, а также новые ставки действующих налогов целесообразно не ранее, чем через полгода после принятия соответствующего федерального закона (желательно с начала финансового года).

В этом контексте механизма контрактации деятельности крупных, средних и малых предприятий в качестве приоритетного условия восстановления докризисного состояния региональной экономики представляет собой сложную совокупность инструментов и процессов прямого (непосредственного) и косвенного воздействия (координации, стимулирования, регулирования) на социальные и рыночные условия жизнедеятельности регионального сообщества, обеспечивающих повышение эффективности региональной экономики и рост качества жизни населения.

Таким образом, для того чтобы система государственной поддержки сетевых структур, включающих все формы регионального бизнеса малых предприятий соответствовала серьезности и масштабности стоящих перед ней задач, необходимо вывести ее на качественно иные концептуально-программные, организационные и функциональные параметры.

3.2. Методика консолидации финансовых возможностей государства и различных форм бизнеса в реализации инвестиционных проектов в регионах

В процессе привлечения инновационных инвестиций российские предприятия все более часто прибегают к поддержке государственных структур. Очевидно, что такая поддержка не носит характер непосредственного предоставления инвестиционных ресурсов, но реализация крупных инвестиционных проектов практически не возможна без привлечения административного ресурса.

Важной задачей, которая в этом случае встает перед органами государственной власти, становится вопрос о том, какие проекты включать в инвестиционную программу территории и финансировать за счет бюджетных ресурсов. Решение этой задачи предполагает получение ответов на несколько вопросов.

Во-первых, необходимо определить социальную значимость и общую целесообразность включения проекта в инвестиционную программу территории.

Во-вторых, следует выбрать наиболее оптимальную схему финансирования инвестиционных проектов, в том числе и некоммерческих.

В-третьих, нужно рассчитать общую экономическую эффективность некоммерческой составляющей инвестиционных проектов, которая может быть не только положительной, но и нулевой, и даже отрицательной для предприятия, а, следовательно, не вписываться в формальные критерии, предлагаемые органами власти.

Итак, в рамках первого вопроса ключевая проблема заключается в том, чтобы определить степень целесообразности включения инновационных инвестиционных проектов, в том числе и имеющих некоммерческую составляющую, в инвестиционную программу территории и достаточность этой степени необходимости для финансирования таких мероприятий за счет бюджетных средств или оказания государственной поддержки.

Для решения данной задачи, согласно формальным методикам, используются показатели эффективности реализации инвестиционного проекта. Эффективность проекта - это категория, выражающаяся в соответствии

результатов и затрат проекта целям и интересам его участников, включая в необходимых случаях государство и население. К важнейшим показателям эффективности относят показатели эффекта. Эффект проекта - категория, выражающая превышение результатов реализации проекта над затратами, связанными с реализацией проекта, в определенном периоде времени.

Осуществление успешных инвестиционных проектов увеличивает внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участниками проекта — акционерами, работниками предприятий, банками, бюджетами разных уровней и др. Поступлениями и затратами этих участников определяются различные виды эффективности инвестиционного проекта. Различаются следующие виды эффективности.

Во-первых, эффективность инвестиционного проекта в целом, которая производится с общественной и коммерческой позиций. При этом оба вида эффективности рассматриваются с точки зрения единственного участника, реализующего инвестиционный проект за счет собственных финансовых источников. Такая оценка производится с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников, а также для поиска источников финансирования. Эффективность проекта в целом предполагает определение как общественной (социально-экономической), так и коммерческой эффективности проекта.

Во-вторых, эффективность участия в проекте различных субъектов хозяйственной деятельности. Участниками могут быть предприятие, реализующее проект, и его акционеры; банки, осуществляющие кредитование проекта; лизинговая компания, предоставляющая оборудование для проекта, и т.д. Проект может затрагивать интересы структур более высокого порядка (отрасль, регион и т.п.), которые способны весьма существенно повлиять на его реализацию. Проект может быть общественно значимым и требовать поддержки федерального, регионального или местного бюджетов.

Наличие нескольких участников инвестиционного проекта (частного предпринимателя и государственных администраций) предопределяет несовпадение их интересов, разное отношение к приоритетности различных проектов. Для каждого участника характерно формирование специфических потоков денежных средств для расчета показателей эффективности и, как

следствие, возможное несовпадение результатов оценки и решения об участии в проекте. В этом случае определяется эффективность проекта для каждого непосредственного участника.

Эффективность участия в проекте учитывает множественность интересов партнеров и включает:

- эффективность участия предприятий в проекте (эффективность инвестиционного проекта отдельно для каждого предприятия-участника);
- эффективность инвестирования в акции предприятия (эффективность для акционеров — участников инвестиционного проекта);
- эффективность участия в проекте структур более высокого уровня, в том числе: а) региональная и народнохозяйственная эффективность — для региона и народного хозяйства в целом; б) отраслевая эффективность — для отдельных отраслей народного хозяйства, финансово-промышленных групп (ФПГ), объединений предприятий и холдинговых структур;
- бюджетная эффективность инвестиционного проекта — эффективность участия в инвестиционном проекте бюджета определенного уровня³.

Все виды эффективности инвестиционного проекта базируются на сопоставлении затрат и результатов (выгод) от проекта, но отличаются подходом к их оценке и составом.

Для оценки инвестиционной эффективности представляется обоснованным применять показатели, широко применяемые в практике инвестиционного анализа. В том числе: чистый дисконтированный доход, доходность инвестиций, период окупаемости, внутренняя норма доходности. Поскольку показатели могут иметь разнонаправленную динамику, стоит определить приоритетные критерии, характеризующие риск и доходность. Полагаем, что величина соотношения чистого дисконтированного дохода и инвестиций является наиболее уместным показателем для оценки доходности. В качестве меры риска может выступать показатель коэффициента вариации чистого дисконтированного дохода, определяемого на основе анализа чувствительности проекта.

³ Староверова Г.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/appraisal_efficiency.shtml

Если показатели экономической оценки инвестиционных проектов широко представлены в современной экономической литературе, то вопросам оценки социальной эффективности коммерческой деятельности не уделяется должного внимания, хотя именно эта составляющая общей эффективности инвестиций должна рассматриваться органами власти в первую очередь.

Таблица 2

Показатели оценки эффективности инвестиций

Направление оценки	При наличии бизнес-плана инвестиционного проекта	При отсутствии бизнес-плана инвестиционного проекта
Доходность	Индекс прибыльности инвестиций (PI)	Среднегодовое отношение прироста прибыли к приросту внеоборотных активов
Риск	Индекс риска $I_{\text{риск}} = 1 - CV_{NPV}$	Разность между текущей отдачей по капиталу компании и средневзвешенными затратами на капитал, т.е. ROIC - WACC

В части нормативного регулирования этого вопроса следует выделить следующие моменты. Согласно методическим рекомендациям по оценке эффективности инвестиционных проектов⁴ эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования.

В оценку эффективности инвестиционных проектов включают общественную (социально-экономическую) эффективность проекта и коммерческую эффективность проекта.

При оценке показателей общественной эффективности необходимо учитывать социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и "внешние": затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты. "Внешние" эффекты рекомендуется учитывать в количественной форме при наличии соответствующих нормативных и методических материалов. В отдельных случаях, когда эти эффекты весьма существенны, при отсутствии указанных документов допускается

⁴ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477). – СПС «Гарант»

использование оценок независимых квалифицированных экспертов. Если "внешние" эффекты не допускают количественного учета, следует провести качественную оценку их влияния. Эти положения относятся также к расчетам региональной эффективности.

В качестве внешних эффектов (экстерналий) предлагают оценивать экономические и внеэкономические последствия, возникающие во внешней среде при производстве товаров и услуг, но не отраженные в рыночных ценах последних. В качестве примеров внешних эффектов являются изменение рыночной стоимости жилых домов или квартир в них в результате строительства в непосредственной близости от них крупного промышленного предприятия, торгового центра, уменьшение оборотных средств отправителей и/или получателей грузов в результате реализации транспортными организациями проектов, повышающих среднюю скорость движения транспортных средств. Кроме того, предлагается рассматривать в качестве социального эффекта проявление общественных благ, то есть работ, услуг, которые являются бесплатными и не участвуют в рыночном обороте (защита безопасности границ государства, научные знания). Стоимостная оценка социальных и экологических последствий реализации проекта для региона выражается в виде косвенных финансовых результатов, выражаемых в денежной форме (изменение доходов сторонних организаций и населения, обусловленное реализацией проекта, изменение бюджетных расходов на создание эквивалентного количества рабочих мест и т.п.). Однако конкретный алгоритм расчета в методических указаниях отсутствует.

Главная проблема оценки эффективности социальных инвестиций – ее многовекторный и многоуровневый характер⁵. Эффективность социальных инвестиций может различаться и оцениваться по таким характеристикам как:

- Результативность = R/C – отношение полученного результата к поставленной цели. Та деятельность более эффективна, в которой результаты в наибольшей степени реализуют цели (желаемые результаты) общества.

⁵ Тульчинский Г.Л. Оценка эффективности социальных инвестиций и социального партнерства. // Инновационные технологии развития. Астрахань: ИД Астраханский ун-т, 2008, с.63-67; Тульчинский Г.Л. Социальная динамика и оценка эффективности социального партнерства. // Психология и социология в бизнесе: общество, бизнес и личность в инновационной экономике. Материалы Третьего Международного конгресса. Минск: Бестпринт, 2008, с.59-60.

- Экономичность = R/Z – отношение результатов к затратам ресурсов. В данном контексте та деятельность более эффективна, которая позволяет получить тот же результат с меньшими затратами.

- Целесообразность = C/P – отношение целей к реальным социальным проблемам – та деятельность более эффективна, которая позволяет решить реальные социальные проблемы.

Социальные инвестиции могут быть направлены на:

- внутреннюю среду компании, включая: вложения в человеческий капитал: рост компетентности работников, охрану труда, технику безопасности, развитие корпоративной культуры и т.д.

- внешнюю среду компании: благоустройство, охрану окружающей среды, ЖКХ, социальную поддержку и защиту некоторых групп населения, поддержку и развитие здравоохранения, образования, культуры и искусства, профессиональной деятельности, здорового образа жизни.

Эффективность социальной составляющей инвестиций может оцениваться с двух основных позиций:

- Эффективность для общества. Это совокупность ранее недоступных благ, количество людей их получивших. В конечном итоге – собственно сумма затрат на социальные инвестиции.

- Эффективность для бизнеса, реализующего проект, которая показывает, что эти затраты дали развитию самого бизнеса (достижение большей известности, динамика общественного мнения, рост финансовых показателей, капитализации и т.д.)

Уже из простого перечисления видов и направлений оценки эффективности видно, насколько эта многомерная комплексная проблема. Особый интерес представляет возможность сравнения степени социальной ответственности различных компаний и их влияния на уровень жизни населения на территории региона.

Критерием оценки целесообразности финансирования некоммерческих инвестиций может быть прибыль, но не в бухгалтерском, а в экономическом смысле⁶. Например, речь идет о вложении некоторой суммы A в модернизацию

⁶ Цлаф В. Оценка некоммерческих инвестиционных проектов. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/nonpront_prj.shtml

очистных сооружений, расположенных на линии стоков в некоторый водоем. «За эти деньги “приобретается” чистота воды в водоеме (не чистая вода, а именно чистота воды! — вода была и раньше, приобретается ее новое качество). Сколько стоит чистота воды? Очевидно, на этот вопрос нельзя ответить, пока не ясно, кому и для чего нужна чистота воды. Водой пользуется население для питья и бытовых нужд, грязной водой оно пользоваться не может, следовательно, если стоки не очищать и вода в водоеме останется грязной, то нужно строить очистные сооружения в системе водоснабжения... В приведенном примере никаких денежных поступлений от модернизации очистных сооружений мы не получаем, но мы приобретаем возможность использования воды из водоема...»⁷.

Методика, разработанная Г.Л. и Л.Э.Тульчинскими,⁸ основывается на оценке динамики показателей социальных инвестиций в их общем объеме⁹. Методика позволяет оценивать и сравнивать социальные инвестиции вне зависимости от профиля и масштаба деятельности компаний и организаций. Основой такого сравнения становится распределение базовых баллов (весов) по основным направлениям социальной политики предприятия. Фактически набранные баллы определяются пропорционально (в процентном отношении) динамики этих показателей за конкретный временной период. Итогом оценки, в этом случае, является сумма реально набранных баллов¹⁰.

⁷ Там же.

⁸ Зеленина Л.Э., Тульчинский Г.Л. Перспективы координации деятельности учреждений культуры. // Проблемы централизации управления культурно-просветительными учреждениями. - Л.: ЛГИК, 1984, с.154-162; Зеленина Л.Э., Тульчинский Г.Л. Организация социалистического соревнования культурно-просветительных учреждений в городском районе. Методические рекомендации. Л.: ЕНМЦ НТ и КИР, 1985. Эта методика оценки и сравнения деятельности разнопрофильных учреждений культуры воспроизводится во всех изданиях учебника Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры. СПб, 1996, 2001, 2003, 2007.

⁹ См.: Тульчинский Г.Л. Корпоративная социальная ответственность (Социальные инвестиции, партнерство и коммуникации). СПб: Справочники Петербурга, 2006. – 104 с.; Тульчинский Г.Л., Терентьева В.И. Бренд-интегрированный менеджмент. М.: Вершина, 2007. – 352 с. См. также: Лещенко О.А., Нестеров А.В. Из «тени» в «свет». Социально ответственный бизнес в России./ Под общей редакцией проф. Г.Л.Тульчинского. СПб: Книжный дом, 2008. – 224 с.

¹⁰ Программа «Эффективные социальные инвестиции и социальное партнерство» // Успешные социальные инвестиции – вклад в будущее России. М.-СПб-Н.Н.: МАОН и МАМ, 2008, с.5-61; ВЦИЭСТ, 2008. – 48 с. Авторское свидетельство РАО № 13449 от 18.03.2008 г.

В этой связи выделяются четыре основные группы показателей эффективности социальной составляющей инвестиций:

- Показатели, отражающие внутренние социальные инвестиции, улучшающие социальную позицию компании (инвестиции в человеческий капитал, включая затраты на рост компетентности работников, охрану их труда и здоровья, развитие корпоративной культуры и т.д.);

- Показатели, отражающие внутренние инвестиции, улучшающие позиции самого бизнеса (инвестиции в развитие отношений с потребителями, партнерами, инвесторами, кредиторами, конкурентами);

- Показатели, отражающие улучшение внешней социальной среды (инвестиции в экологию, благоустройство, жилищно-коммунальное хозяйство, здравоохранение, культуру и искусство, образование, конфессиональную деятельность, спорт, здоровый образ жизни и т.п.);

- Показатели, отражающие внешние социальные инвестиции и оцениваемые с точки зрения улучшения позиции самого бизнеса во внешней среде (рост его известности, признания и уважения, стабильность и развитие итоговых экономических показателей).

Информационная карта включает в себя как показатели, входящие в официальную статистическую отчетность, а также показатели внутренней отчетности предприятий.

Другим подходом к определению целесообразности финансирования инвестиционных проектов, имеющих некоммерческую составляющую, из бюджетных средств может быть методика структурирования затрат, не несущих прямой экономической выгоды предприятию, предлагаемая Д.Н. Сушковым¹¹.

Все инвестиционные затраты такого рода группируются в четыре блока, каждому из которых присваивается своя степень важности с точки зрения целесообразности их финансирования за счет средств предприятия:

- блок 1 – традиционные постоянные затраты (например, затраты по увеличению фонда оплаты труда планового отдела, занимающегося

¹¹ Сушков Д.Н. Система обоснования целесообразности включения некоммерческих проектов в инвестиционные программы коммерческих организаций / Д.Н. Сушков // Менеджмент в России и за рубежом, № 3, 2008. С.49-50.

разработкой инвестиционных программ);

- блок 2 - затраты, которые могут быть признаны обязательными, постоянными, не зависящими от других инвестиционных мероприятий (например, расходы на поддержание благоприятного климата в отношениях с официальными и неофициальными структурами; благотворительность, направленная на поддержание имиджа компании и т.д.)

- блок 3 – затраты, которые являются полезными для эффективной реализации отдельных коммерческих мероприятий или их комплексов (например, затраты на создание инфраструктуры; социальные проекты, напрямую связанные с конкретными коммерческими мероприятиями инвестиционной программы и т.д.)

- блок 4 – сопутствующие нерентабельные затраты, желательные только для субъектов внешней хозяйственной среды, осуществление которых наиболее эффективно в комплексе инвестиционной программы предприятия (например, различные социальные проекты, технологически родственные осуществляемым коммерческим инвестиционным проектам).

Наличие блока 3 и блока 4 в инвестиционной программе предприятия характеризуют социальную ответственность бизнеса. Определение рейтинга социальной ответственности бизнеса является важным этапом при отборе проектов для предоставления государственного финансирования.

При составлении базового рейтинга социальной ответственности Кричевский Н.А., Смирнов С.Н. предлагают три возможные группы характеристик: показатели социальной ответственности перед работниками, показатели социальной ответственности перед обществом и показатели экологической ответственности¹².

Первая группа – показатели социальной ответственности перед работниками. В нее входят коэффициенты роста заработной платы персонала, текучести кадров, образовательного уровня сотрудников, частоты производственного травматизма и затрат на социальную защиту работников.

Вторая группа – показатели социальной ответственности перед обществом. В нее входят коэффициент расходов на социальную поддержку окружающего

¹² Кричевский Н.А., Смирнов С.Н. Государство и модернизация: механизмы интеграции.- Москва, 2009

сообщества и коэффициент отношения расходов на социальную поддержку окружающего сообщества к чистой прибыли.

Третья группа – показатели экологической ответственности. В нее входят средства, расходуемые на повышение экологической защиты, удельный вес средств, направляемых на финансирование мероприятий природоохранной сферы. В случае, если предприятие не имеет производства, загрязняющего окружающую среду, рейтинг составляется без учета данных показателей.

В сводном виде система показателей социальной ответственности корпорации сворачивается по принципу средней взвешенной:

$$P_k = \left(\frac{1}{i} \sum_{i=1}^i P_i \right),$$

По нашему мнению, такое обобщение количественных показателей, являющихся разнородными, и использование их для определения рейтинга социальной ответственности предприятия по своей сути не представляется обоснованным.

Затраты блоков 1 и 2 подлежат оптимизации и должны без оговорок финансироваться за счет собственных или заемных ресурсов предприятия. Затраты блока 3 могут быть полезны и другим субъектам хозяйственной деятельности (таким, как государственные органы, негосударственные объединения, хозяйствующие субъекты), поскольку они приводят к улучшению инвестиционной привлекательности территории и могут в дальнейшем породить мультипликативный эффект. Поэтому усилия руководства компании должны быть направлены на конструктивный диалог с внешней средой хозяйствования с целью создания ГЧП и снижения прямого отрицательного экономического эффекта для предприятия от этих инвестиционных и эксплуатационных затрат. Более того, поскольку осуществление этих мероприятий выгодно и сторонним субъектам, то безусловно возникает вопрос о совместном финансировании таких затрат и о возможных компенсациях этими субъектами отрицательных эффектов на стадии эксплуатации объектов, возможных льготах и преференциях со стороны органов государственной власти.

Затраты блока 4 практически не несут никакой косвенной пользы предприятию, то хотя они и могут осуществляться в рамках единой

инвестиционной программы предприятия, но должны финансироваться исключительно из средств субъектов внешней хозяйственной среды¹³.

Для обоснования совместного финансирования инвестиционных затрат будем использовать понятия мягкого и жесткого бюджетного ограничения, интерпретировав их следующим образом: экономическая система с доминированием системы финансирования инвестором-одиночкой имеет «мягкое» (S) бюджетное ограничение, в то время как экономика с доминированием системы финансирования коалицией инвесторов имеет «жесткое» (H) бюджетное ограничение¹⁴.

Введем следующие понятия. Проекты выполняются в три этапа, для каждого из этапов необходимы инвестиции, так что вся сумма инвестиций составит $I_1+I_2+I_3$. Хорошим (прибыльным) считается проект, если он ex-ante предполагает высокоприбыльную отдачу $Y>I_1+I_2+I_3$. Плохой проект дает слабую отдачу или не дает ее совсем. Однако плохой проект может быть реорганизован в конце второго этапа, так, что $I_3<X<I_2+I_3$. Таким образом, неприбыльный ex-ante проект может стать прибыльным ex-post.

Ожидаемая отдача проекта в целом больше, чем $(1+r)$, т.е.

$$(1-\lambda)X + \lambda X > 1+r.$$

$$I_1 + I_2 + I_3$$

Обозначив $I_c=I_2+I_3$ и $Z=Y-X$, статически охарактеризуем распределение отдачи от инвестиций в случаях жесткого и мягкого бюджетного ограничений. Ожидаемая норма отдачи при системе жесткого и мягкого бюджетного ограничения будет

$$\check{r}_h=(\lambda Y/I_1+\lambda I_c)-1 \text{ и } \check{r}_s=((1-\lambda)X+\lambda Y)/I_1+I_c)-1 \text{ соответственно.}$$

Дисперсия при системах жесткого и мягкого бюджетных ограничений будет

¹³ Сушков Д.Н. Система обоснования целесообразности включения некоммерческих проектов в инвестиционные программы коммерческих организаций / Д.Н. Сушков // Менеджмент в России и за рубежом, № 3, 2008. С.50-51.

¹⁴ См.: Березина Я.В. Многосубъектное банковское кредитование инновационных проектов как инструмент решения информационной асимметрии / Я.В. Березина // Информация, инновации, инвестиции. Уфа, 2007.; Березина Я.В. Инвестиционная деятельность предприятий: поиск новых схем финансирования / Я.В. Березина, Ж.А. Мингалеева. СПб, изд-во Политехнического университета. 2007. С.76-90.

$$\sigma_h^2 = \frac{\lambda(1-\lambda)Y^2}{(I_l + \lambda I_e)^2} \lambda + \left[\frac{(1-\lambda)I_l^2}{(I_l + I_e)^2} \right] \quad \text{и} \quad \sigma_s^2 = \frac{\lambda(1-\lambda)Z^2}{(I_l + \lambda I_e)^2} \quad \text{соответственно.}$$

Далее можно посмотреть каким образом будет влиять отбор инвестиционных проектов на структурные сдвиги и экономический рост. Для этого запишем уравнение темпов роста при системе жесткого и мягкого бюджетного ограничения

$$E_t \left[\frac{C_{t+1}}{C_t} \right]_s = \frac{[(1-\lambda)X + \lambda Y - (1+r)(I_l + I_e)]^2}{(1+r)\beta\lambda(1-\lambda)(Y-X)^2} + (1+r)\beta$$

$$E_t \left[\frac{C_{t+1}}{C_t} \right]_b = \frac{[\lambda Y - (1+r)(I_l + \lambda I_e)]^2}{[(1+r)\beta\lambda(1-\lambda)Y^2] * \left[\lambda + \frac{((1-\lambda)I_l^2)}{(I_l + I_e)^2} \right]} + (1+r)\beta$$

Сравнение темпов роста ведет к следующим результатам: существует такая λ^* , где

$$\lambda^* = \left\{ \frac{(Z/Y)[Y - (1+r)I_e] + \sqrt{(Z/Y)^2[Y - (1+r)I_e]^2 + 4Z[(1+r)I_e - X]}}{4Z^2} \right\}^2$$

так, что когда $\lambda \leq \lambda^*$ (т.е. когда неопределенность успешного исхода проекта выше), жесткое бюджетное ограничение (совместное финансирование проектов) способствует более высоким темпам роста, чем мягкое. Однако, это характерно для ситуаций с высокой технологической стадией проекта. В ситуациях же, когда технологическая стадия проекта невысокая, а они сами скорее характеризуются как имитационные с невысоким уровнем неопределенности ($\lambda \geq \lambda^*$), тогда большие объемы инвестирования (и, соответственно, более высокие темпы развития как бизнеса, так и территории, на которой он расположен) обеспечиваются мягким бюджетным ограничением. Наконец, когда неопределенность проектов средняя (средний уровень инновационности), система жесткого бюджетного ограничения приводит к сокращению числа финансируемых проектов, но темпы экономического развития (мультипликативный эффект) в этом случае выше, чем при мягком ограничении.

Используя данные выводы применительно к настоящему исследованию,

нужно отметить, что для современных российских условий основные социальные и инфраструктурные проекты уже характеризуются как инновационные и поэтому выбор системы финансирования и государственной поддержки следует осуществлять, исходя критерия их инновационности и высокой степени технологичности.

При выборе проектов, подлежащих к включению в региональную инвестиционную программу и соответственно финансированию за счет средств бюджетов, можно применить и комплексный подход к инвестированию. Данный подход представляет собой системно интегрированный процесс управления совокупностью инвестиционных проектов, подчиненных единому стратегическому замыслу и ориентированному на успешную реализацию инвестиционной программы в целом¹⁵. В этом случае проект-реципиент (основной) сопровождается проектами-донорами (вспомогательные проекты), в качестве которых могут выступать социальный проект и коммерческие проекты¹⁶. Коммерческие проекты обеспечивают жизнеспособность основного проекта, который собственно и выполняет социальную задачу. При этом в зависимости от целевых установок и поставленных инвестиционных задач проекты-доноры могут обеспечивать как текущие инвестиционные задачи и создание задела до начала отдачи от основного проекта (проекта реципиента), так и задачи финансово-производственного обеспечения стратегического проекта и аккумуляции собственных денежных ресурсов для его реализации. При таком подходе выделение бюджетных средств должно преимущественно обеспечивать выполнение основного проекта. По отношению к проектам-донорам роль государственных администраций должна сводиться созданию условий для привлечения коммерческих инвесторов.

Конкретные роли проектов-доноров могут определяться общим финансово-экономическим положением ключевых предприятий территории, а также стратегическими целевыми установками развития территории. Если проект-реципиент и проекты-доноры реализуются одним инвестором, что

¹⁵ Чернов В.Б. Повышение эффективности управления инвестиционными процессами на промышленном предприятии / В.Б. Чернов // Экономика и производство, 2002, № 4, С.21-22.

¹⁶ Мингалева Ж.А. Организационные аспекты активизации инвестиционной деятельности промышленных предприятий в условиях структурных преобразований/ Ж.А. Мингалева // Организатор производства. Воронеж. 2004. № 4 (19).

значительно облегчает государственную поддержку, то их взаимофинансирование выполняет функцию внутрифирменного финансового лизинга: краткосрочные высокорентабельные проекты-доноры, финансирующиеся по низкой ставке, могут успешно использоваться для финансирования стратегического основного проекта. Эффективным здесь будет предоставление налоговых льгот и субсидирование процентной ставки по банковским кредитам, а также предоставление государственных гарантий по привлекаемым ресурсам.

Успешная реализация системы многоканального финансирования возможна только при условии высокой рентабельности вспомогательных проектов. Как отмечают специалисты, трехступенчатая схема «вспомогательный проект-донор → основной проект (проект-реципиент) → вспомогательный проект» значительно рентабельнее дорогостоящих кредитных линий за счет снижения затрат на компенсацию инфляции и страховку¹⁷.

Для предприятия, использующего проектный подход при реализации собственной инвестиционной программы должно соблюдаться правило. Если предприятие направляет часть располагаемого капитала на некоммерческие проекты, то оставшаяся часть программы своими доходами должна покрыть убыток от некоммерческих инвестиций (должно соблюдаться условие, что средневзвешенная доходность используемого капитала должна быть не ниже его средневзвешенной стоимости с учетом затрат на некоммерческие проекты)¹⁸, что свидетельствует о разумном финансовом управлении. Это условие может быть соблюдено, если использовать премию к требуемой доходности коммерческих проектов:

$$wY + (1 - w)(WACC + \delta) \geq WACC,$$

где w — доля инвестиций предприятий, направленных на некоммерческие проекты;

Y — средневзвешенная доходность некоммерческих проектов (она может определяться показателем IRR; она может быть меньше нуля);

¹⁷ Мингалева Ж.А. Инвестиционная стратегия промышленных предприятий в условиях структурных преобразований: Материалы конференции 26-27 нояб. 2003. / Ж.А. Мингалева/Информация, инновации, инвестиции – 2003. Пермь, 2003. С.185-187.

¹⁸ Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках/ М.А. Лимитовский. М.: Дело, 2004.

δ — премия к требуемой доходности коммерческих проектов, добавляемая к средневзвешенной стоимости капитала;

WACC — средневзвешенная стоимость используемого капитала.

Из этого неравенства может быть выражена премия δ :

$$\delta = \frac{w}{w-1} (WACC-Y).$$

Другие авторы считают, что в этом случае предъявляются завышенные требования к доходности коммерческих проектов¹⁹. В результате по коммерческим проектам искусственно увеличивается ставка дисконтирования относительно стоимости капитала на размер расчетной премии. Результатом такого подхода может стать исключение некоторых мероприятий из инвестиционной программы, которые без учета этой премии считались бы эффективными. При этом недополучается потенциальная дополнительная чистая текущая стоимость этих проектов. Кроме того, при таком подходе инвестиционные затраты некоммерческих проектов ложатся на искусственно заниженную общую чистую текущую стоимость коммерческих инвестиционных проектов. Любая попытка предъявить повышенные требования к доходности коммерческих проектов либо через повышение ставки дисконтирования, либо через установление повышенного уровня показателей эффективности ведет к уменьшению общей экономической эффективности комплексной инвестиционной программы.

Альтернативным вариантом является подход, согласно которому расчет эффективности некоммерческого проекта проводится с помощью учета непосредственного снижения общего NPV инвестиционной программы за счет объема некоммерческих инвестиций и малого (или даже отрицательного) объема операционного денежного потока от некоммерческих проектов на стадии эксплуатации²⁰.

Согласно подходу В.Цлафа оценку эффективности некоммерческого проекта следует осуществить «...по альтернативной стоимости и вычислить прибыль как разницу затрат в “нашем” и альтернативном вариантах получения

¹⁹ Сушков Д.Н. Система обоснования целесообразности включения некоммерческих проектов в инвестиционные программы коммерческих организаций / Д.Н. Сушков // Менеджмент в России и за рубежом, № 3, 2008. С.49.

²⁰ Там же.

одних и тех же возможностей...»²¹.

Таблица 3.

Методика определения социальной эффективности

	Коэффициенты и показатели	Обозначение	Порядок определения
Социальная составляющая	1. К роста реальной заработной платы	Крзп	$K_{рзп} = (ЗП_{ср_n} / ЗП_{ср_{n-1}}) \times 100\%$
	2. К текучести кадров	Ктк	$K_{тк} = (ТК_{ср_n} / Чобщ_n) \times 100\%$
	3. К приема молодых специалистов	Кмс	$K_{мс} = (Чмс_n / Чобщ_n) \times 100\%$
	4. К роста образовательного уровня	Коу	$K_{оу} = (Чоу_n / Чобщ_n) \times 100\%$
	5. К производственного травматизма	Кпт	$K_{пт} = (ПТ_n \times Чобщ_{n-1}) / (ПТ_{n-1} \times Чобщ_n) \times 100\%$
	6. К потерь рабочего времени вследствие заболеваемости по всем причинам	Кз	Число чел./дней болезни в расчете на одного работника
	7. Показатель социальных расходов на одного работника	Ксзр ₁	$K_{сзр_1} = (\sum Асзр_n \times Чобщ_{n-1}) / (\sum Асзр_{n-1} \times Чобщ_n) \times 100\%$
Общество	8. К отношения социальных расходов к чистой прибыли	Ксзр ₂	$K_{сзр_2} = (\sum Асзр_n / ЧП_n) \times 100\%$
	9. К расходов на социальную поддержку сообщества	Кпос ₁	$K_{пос_1} = (\sum Апос_n / \sum Апос_{n-1}) \times 100\%$
	10. К расходов по уплате налогов и сборов	Кнал	$K_{нал} = (\sum Анал_n / \sum Анал_{n-1}) \times 100\%$
	11. К отношения расходов на поддержку сообщества к чистой прибыли	Кпос ₂	$K_{пос_2} = (\sum Апос_n / ЧП_n) \times 100\%$
Экологическая составляющая	12. К затрат на охрану окружающей среды	Кос	$K_{ос} = (Зос_n / ЧП_n) \times 100\%$
	13. Доля повторно использованной воды в общем объеме расхода воды на собственные нужды	Кпв	$K_{пв} = (V_{пв_n} / V_{вобщ_n}) \times 100\%$
Ответственность за продукцию	14. Доля продукции с предоставляемой информацией и маркировкой	Кпим	$K_{пим} = (V_{пим_n} / V_{побщ_n}) \times 100\%$

²¹ Цдаф В. Оценка некоммерческих инвестиционных проектов. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/nonpront_prj.shtml

В соответствии с подходом Е.Бреслав оценка эффективности некоммерческих проектов следует производить на основе расчета «...условий, при которых проект становится безубыточным...» (для первой группы проектов используются показатели абсолютной экономической эффективности, для второй – сравнительной экономической эффективности)²².

По нашему мнению, при подготовке заявок на привлечение бюджетных ресурсов для реализации проекта весьма эффективным может быть подход, основанный на определении социальной эффективности инвестиционной программы предприятия.

Предлагаемая методика определения социальной эффективности основана на составе показателей, предлагаемой Кричевским Н.А., Смирновым С.Н. (см. табл. 3).

Перечень показателей учитывает требования, содержащиеся в методических рекомендациях Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПШ), и отражает аспекты устойчивого развития: социальная составляющая, общество, экологическая составляющая, ответственность за продукцию

Агрегирование показателей предлагаем проводить на основе метода профилей, рекомендуемой для оценки конкурентного потенциала.

Подводя итог краткому анализу различных подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов, имеющих социальную составляющую, следует согласиться с общетеоретическим подходом, согласно которому «экономическая эффективность инвестиционного проекта — это категория, отражающая соответствие инвестиционного проекта целям и интересам его участников»²³.

При таком подходе оценку эффективности инвестиционного проекта можно и нужно производить с общественной и коммерческой позиций.

²² Энциклопедия банковского дела и финансов // <http://www.cofe.ru/finance/russian/9/58.htm>

²³ Староверова Г.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов / Г.С. Староверова // http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/appraisal_efficiency.shtml

3.3. Внедрение механизмов и процедур финансового менеджмент в бюджетной сфере на региональном уровне

Расширение масштабов власти-собственности в настоящее время в России выступает, следовательно, не очередной реализацией присущей стране неизменяемой «институциональной матрицы», а результатом подобного сравнения издержек и выгод, осуществляемого властвующей элитой. При этом выбор в пользу «огосударствления», невооруженным глазом наблюдаемый в последние годы, исходит, безусловно, из сопоставления издержек и выгод в *краткосрочной перспективе*. Действительно, пока большинство голосующего населения руководствуется привычкой действовать по указке властей, а не проявлять свои собственные электоральные предпочтения, возврат правил взаимодействия власти и бизнеса в рамки формулы подчинения фирм властям представляется последним наиболее эффективным способом реализации своих целей. Однако такой порядок в состоянии обеспечить умеренное благополучие лишь в стране, исключенной (или добровольно исключившей себя) из глобальной конкуренции, поскольку он как надежно лишает бизнес предпринимательского начала, так и завышает его издержки, т.е. снижает конкурентоспособность. Если же бизнес действует в конкурентной среде, то следование велениям начальства, а не логике конкурентной борьбы оказывается свинцовыми подошвами в кроссовках бегуна, пытающегося соревноваться с другими, бегущими в нормальной обуви.

Поэтому для страны, думающей о перспективе, т.е. оценивающей и сравнивающей варианты власти-собственности и «нормальной» частной собственности с точки зрения места страны в мировой экономике на обозримую перспективу, текущие выгоды «приобщения» чиновников к частному бизнесу должны явно перекрываться уже недалекими по времени потерями и проигрышами к международной конкуренции.

Неоднозначность и нечеткость упомянутых (и других) эмпирических свидетельств связи между формой собственности и различными характеристиками функционирования предприятий заставляют обратиться к теоретическим положениям на этот счет, выработанным современной экономической наукой.

Здесь прежде всего следует упомянуть некоторые положения,

непосредственно относящиеся к связи между государственным и частным владением, с одной стороны, и их влиянием на эффективность функционирования предприятий — с другой.

Наиболее весомые аргументы в пользу частной собственности с точки зрения обеспечения высокой эффективности работы предприятий связаны со структурой стимулов для менеджеров и возможными механизмами их обеспечения со стороны собственника²⁴. На государственном предприятии его формальный собственник, как и любой собственник, является получателем конечного (или остаточного, residual) дохода. Однако этот доход не потребляется непосредственно служащими государственного ведомства, осуществляющего контроль за предприятием, а поступает в бюджет (или иные государственные фонды). Упомянутым государственным служащим достается лишь малая часть полученной прибыли в форме некоторого увеличения заработной платы, повышения по службе и т.п. Таким образом, прямая связь между эффективностью работы госпредприятия и доходами его государственного куратора, персонифицирующего владельца, т.е. государства, отсутствует. Напротив, для частного предприятия остаточный доход непосредственно повышает благосостояние его владельцев. Следовательно, у последних имеются мощные стимулы так организовать деятельность менеджеров соответствующего предприятия, чтобы они стремились обеспечить владельцам наибольшую прибыльность, т.е. хозяйствовать наиболее эффективным образом. У государственных служащих же, отвечающих за работу предприятия, осуществляющих наем эффективных менеджеров, заключение с ними стимулирующих контрактов, контроль их работы и т.п., подобных стимулов нет.

При этом важно подчеркнуть, что в тех случаях, когда государство в лице соответствующих госслужащих получает по каким-то причинам стимулы к активизации менеджеров госпредприятий, каких-либо препятствий к налаживанию действенной работы последних посредством заключения с ними стимулирующих контрактов, вообще говоря, нет²⁵.

Кроме этого момента, более низкая экономическая эффективность работы

²⁴ Vickers J., Yarrow G., 1988

²⁵ Bureaucrats in Business, 1995

государственных предприятий может быть обусловлена еще несколькими обстоятельствами. Во-первых, по мнению многих исследователей, государственным предприятиям может быть присуща меньшая эффективность работы по той причине, что они изначально (в рыночной экономике) создавались для того, чтобы компенсировать провалы рынка, т.е. действовать в тех ситуациях, где рынок не в состоянии обеспечить производство требуемых обществу товаров²⁶. Подобная социальная направленность деятельности госпредприятий означает, что вопросы эффективности являются для них *не основными*, на передний план выходят вопросы качества и объема производимой продукции.

Во-вторых, на эффективности деятельности государственных предприятий негативно сказывается их подверженность влиянию со стороны политиков. Последние, преследуя свои электоральные цели, могут потребовать от находящихся в их ведении предприятий достижения чрезмерной занятости, производства не самой эффективной продукции, использования выделяемых инвестиций на эффектные (полезные для достижения политических целей), но экономически неэффективные проекты и т.п.²⁷.

Важным частным случаем «заботы» политиков о государственных предприятиях может быть установление для них *мягких бюджетных ограничений*²⁸, т.е. обеспечение «прощения» им нарушений финансовой и налоговой дисциплины и предотвращение возбуждения дел о банкротстве, исходя из социальной значимости продолжения их функционирования. Основным негативным последствием мягких бюджетных ограничений является резкое снижение стимулов менеджеров к эффективному использованию ресурсов, что, безусловно, сказывается на общей эффективности работы государственных предприятий.

Все приведенные аргументы в пользу частной собственности как механизма обеспечения эффективности имеют, как представляется, в своей теоретической базе некоторые идеи новой институциональной экономики. Эта теория привлекла внимание исследователей к таким категориям, как трансакционные издержки, ограниченность и затратность получения

²⁶ Shapiro C, Willig R., 1990

²⁷ Shleifer A., Vishny R., 1994

²⁸ Корнай Я., 1990

информации, оппортунистическое поведение, а также к проблеме управления поведением исполнителя (или, как часто говорят, проблеме агентских отношений). Ведь именно в рамках последней признается, что поручитель (принципал, собственник) не в состоянии располагать *полной информацией* о том, как ведет себя исполнитель (агент, менеджер), и, следовательно, не может полностью контролировать принимаемые им решения. Оппортунистическое поведение менеджера проявляется в таких условиях в том, что он начинает использовать доверенные ему ресурсы не для исполнения поручения — максимизации тем или иным способом измеренной эффективности, а для достижения своих корыстных целей.

Однако в нашем случае мы повернем вектор анализу в сторону констатации следующего факта. Все сказанное выше свидетельствует о том, что организация хозяйственной деятельности в форме акционерного общества (АО) обнаруживает оптимальное сочетание функций собственника и менеджера, позволяющее достигать максимальных экономических показателей на микроуровне. Государство становится крупным собственником пакетов акций. В результате можно поставить вопрос о том, что государство получает эффективную форму организации бизнеса, в которой оно и должно адекватно исполнить функцию либо собственника, либо менеджера, либо и того и другого.

В условиях интеграции разделение управления и владения по-разному проявляется в открытых или закрытых акционерных обществах. В АО, представляющих бизнес, разделение присуще почти четверти ОАО и менее 18% ЗАО. На предприятиях — рядовых участниках групп компаний ситуация обратная: там разделение характерно для 40% ОАО против 52% ЗАО. Не лишены оснований соображения в пользу взаимного замещения инструментов контроля в виде закрытой компании или совмещения управления и владения (значимость этих различий составила 0,09).

Конфигурация контроля у рядовых членов бизнес-групп была сопряжена с характеристиками последних, прежде всего — размерами и сложностью структуры (табл. 4). Отделение управления от владения проявилось в холдингах с более широкой географией размещения и отраслевой диверсификацией. Выход за пределы одного региона прибавил почти десять пунктов к удельному

весу компаний с разделенными собственностью и управлением. Разделение функций наблюдалось в 55% конгломератов, более 12 процентных пунктов уступают им вертикально-интегрированные структуры, и свыше 20 — горизонтальные объединения. В масштабных по числу входящих в них объектов управления бизнес-группах чаще встречалась ситуация разделения или незначительное участие директора компании в ее капитале.

Таблица 4

Особенности соотношения владения и управления на предприятиях, входящих в группы компаний, %

Группы АО	Территориальная диверсификация бизнес-группы, включающей предприятия			Отраслевая диверсификация бизнес-группы, включающей предприятия			Размеры группы компаний по числу юридических лиц*
	в одном регионе России	в двух и более регионах России	в России и за рубежом	только одной отрасли	технологически связанных, смежных отраслей	разных, не связанных технологически отраслей	
М&Д_А	41,1	21,7	15,2	31,7	27,0	8,9	9,1/6,0
ТМ_А	10,5	8,5	6,1	5,5	10,8	14,3	27,9/6,0
Д_А	14,7	26,4	33,3	27,4	20,3	21,4	33,4/9,0
Разделение	33,7	43,4	45,5	35,4	41,9	55,4	31,4/10,0
Выборка	100	100	100	100	100	100	25,7/10,0
Значимость различий*		0,002			0,006		0,000/0,003

Примечания.

* В числителе приведены средние значения, в знаменателе — медианы.

* Для сравнения частот использован критерий χ^2 , а средних — Kruskal Wallis-тест (числитель) и тест сравнения медиан (знаменатель).

Любопытно, что при разных конфигурациях контроля схемы принятия оперативных и стратегических решений на предприятиях — рядовых членах бизнес-групп существенно не отличались по степени участия руководства всей группы. Во многом это объясняется тем, что, как показали исследования, в российских холдингах участие «сверху» в управлении обусловлено не столько временным горизонтом, сколько функциональным разделением управленческих задач. Финансовые и большинство сбытовых вопросов выводятся за пределы предприятия, а на откуп менеджменту остаются производственные и технологические аспекты²⁹.

²⁹ Авдашева, 2005

Логически дивидендная политика должна коррелировать с привлечением инвесторов, хотя у нее могут быть и иные основания: например, поддерживать отношения с мелкими акционерами, предотвращая конфликты или препятствуя продаже ими акций другим инвесторам. Выплата дивидендов хотя бы один раз происходила в 37% компаний выборки, а четверть платили их регулярно – три раза (табл. 5). Безусловно, сказалось представительство компаний на фондовом рынке: там дивиденды платили хотя бы раз более двух третей АО, а три раза — каждое второе. Наличие наемного менеджмента не способствовало выплате дивидендов, самая активная дивидендная политика наблюдалась там, где директор является акционером (в том числе и вместе с другими менеджерами).

С одной стороны, для этих АО характерно весомое владение мелких акционеров, с другой — именно совмещение может мотивировать менеджеров-акционеров на получение доходов таким путем, в том числе — как альтернативу заработной плате, тогда как разделение дает стимулы менеджменту к предпочтению иных способов использования прибыли.

Таблица 5

Регулярность выплаты дивидендов по итогам 2001—2008 гг. в зависимости от конфигурации собственности и управления

Группы АО	Не выплачивали	Платили за один или два года	Выплачивали за три года	Число АО
М&Д_А	57,0	12,7	30,2	298
М_А	76,3	10,2	13,6	59
Д_А	53,5	13,3	33,1	172
Разделение	75,0	7,6	17,5	212
По выборке в целом	63,4	10,2	25,4	806
Статистическая значимость различий 0,000*				

Примечание. * Использован критерий χ^2 .

Исключение компаний, представленных на бирже, не изменило характер связей. Заметим также, что в АО, где директор — некрупный акционер, проявилась более высокая интенция к выводу ценных бумаг компаний на биржи в ближайшем будущем (у каждого восьмого против каждого двадцатого в остальных компаниях), что может уже влиять на дивидендную политику.

Гипотеза о позитивной роли высокой концентрации капитала в деятельности компаний подтвердилась лишь частично. Высокая концентрация капитала не всегда однозначно сопровождалась лучшими результатами деятельности компаний, но АО с распыленной по российским меркам

собственностью проигрывают остальным практически по всем индикаторам эффективности, инвестирования и реструктуризации. При среднем уровне концентрации налицо лидерство в расширении бизнеса и росте эффективности, в такой же расширительной реструктуризации. Наличие держателя контрольного пакета акций отличало предприятия более активной инвестиционной политикой, направленной на освоение новых рынков реструктуризации, наиболее высоким текущим уровнем производительности труда, хотя респонденты оказались скромней в оценках экономического состояния своих предприятий. Изъяны распыленного владения в сложившейся институциональной среде находят эмпирические подтверждения. Результаты анализа можно трактовать как отсутствие стимулов к развитию компаний в условиях низкой концентрации собственности. Вместе с тем нельзя исключать, что потенциальные владельцы не предъявили спрос на активы компаний из-за слабых перспектив их развития.

Превалирует совмещение владения и управления, причем интеграционные процессы способствуют постепенному разделению функций. При этом совмещение собственности и управления выступает инструментом контроля, дополняющим сложившийся уровень концентрации капитала. В то же время в условиях интеграции акционерные связи между членами бизнес-группы позволяют отказаться от использования этого инструмента, заменяя его крайне высокой концентрацией собственности или формой закрытой компании для участника группы компаний.

Привлечение наемных топ-менеджеров способствует изменениям состава и деятельности совета директоров. Его роль возрастает, он становится работающим органом, действующим в интересах крупных акционеров, и может выполнять функцию мониторинга исполнительного менеджмента. Специфика АО, в которых директор — некрупный акционер, позволяет рассчитывать, что и в части этих компаний постепенно упрочивается контроль крупных акционеров, меняется характер работы совета директоров. Отчасти это может быть связано с более широким представительством в этой группе АО, чьи бумаги обращаются на фондовых рынках или будут размещены там в будущем. Вместе с тем в этих компаниях существенно слабее работают механизмы контроля по замене высших руководителей АО.

Разделение не отразилось на инвестиционном процессе, а дивидендная политика, напротив, в этом случае оказалась менее активна. Использование наемных топ-менеджеров не повлияло на интенсивность корпоративных споров, характер взаимоотношений со стейкхолдерами, оно лишь снизило барьеры защиты для руководителей компании перед угрозой увольнения. Подобные результаты, на наш взгляд, говорят о сохранении инсайдерского характера корпоративного контроля со стороны доминирующих собственников бизнеса и «закрытости» последнего. Сдвиги в корпоративном управлении в компаниях с отделением управления от собственности не выходят за рамки внутренних механизмов, но способствуют внедрению некоторых стандартов. При прочих равных условиях эти компании выглядят привлекательнее для потенциальных инвесторов, если доминирующие собственники поделятся контролем в обмен на инвестиции.

Обособление управления в отдельную функцию и привлечение профессиональных управленцев с выходом за пределы претендентов внутри компании также должно отразиться на качестве менеджмента.

Экономическая теория внутренней организации предприятия стала интенсивно развиваться через несколько десятилетий после первой постановки вопроса о природе фирмы Р. Коузом³⁰. Появилось много эмпирических исследований по проблемам выбора коммерческими фирмами организационно-правовой формы, а также зависимости между организационным устройством и эффективностью производства³¹. Однако практически отсутствуют эмпирические работы, в которых непосредственно рассматривались бы вопросы выбора организационной формы акционерного общества и влияния этого выбора на организационное поведение и эффективность бизнеса за исключением исследования Карпоффа и Риса³². Поэтому организационно-правовые формы российских АО являются важным объектом исследований с точки зрения экономики организации предприятий, теории корпоративных финансов и корпоративного управления.

Бесспорно, эта проблема чрезвычайно важна для осмысления реального

³⁰ Coase, 1937

³¹ См.: [Brickley, Dark, 1987; Phillips-Patrick, 1991; Regan, Tzeng, 1999; Deli, Varma, 2002; Arrunada et al., 2004].

³² KarpofF, Rice, 1989

положения и перспектив развития российской экономики, претерпевающей эволюционное институциональное развитие в сторону рыночной системы. Суть акционерного общества — современного института мобилизации общественного капитала находит отражение в открытой форме общества, гарантирующей свободу обращения акций. В данном контексте необходимо признать, что закрытое общество не соответствует предназначению акционерной собственности. Тем не менее ЗАО получили широкое распространение в России, причем не только среди малых и средних, но и среди крупных предприятий. Вполне вероятно, что глубоко укоренившаяся ориентация на организационную закрытость в деловых кругах тесно связана с особенностями корпоративного управления и сохраняющимся вялым инвестиционным поведением предприятий, несмотря на значительное оздоровление экономики последних лет. Таким образом, организационно-правовые формы акционерных обществ — сфера исследования, актуальная не только для теории переходной экономики, но и для развития российской экономики.

В соответствии с российским корпоративным законодательством³³ учредитель акционерного общества должен выбрать в качестве организационно-правовой формы открытый или закрытый тип общества. Между этими двумя формами существуют четкие законодательно установленные различия. Они касаются:

- степени свободы в обращении акций;
- метода эмиссии ценных бумаг;
- минимального размера уставного капитала;
- числа акционеров;
- формы государственного участия в финансировании;
- обязательств по раскрытию информации.

Во-первых, акционеры ОАО могут свободно передавать акции другим акционерам или третьему лицу, в то время как акционеры ЗАО и само общество обладают преимущественным правом на приобретение акций, отчуждаемых

³³ См.: главу 4 Гражданского кодекса РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 г. и Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. Данный параграф отражает содержание законов, действовавших на момент проведения обследования предприятий.

акционерами. Акционер закрытого общества, намеренный продать свои акции третьему лицу, обязан за свой счет письменно известить об этом намерении остальных акционеров общества и его менеджмент с указанием цены и других условий продажи. Он может заключить контракт на продажу акций с третьей стороной только в том случае, если другие акционеры данного общества или само общество не воспользуются преимущественным правом на приобретение предлагаемых акций. Подобные обязательства дают самому ЗАО и его акционерам возможность заранее получать информацию о намерении какого-либо акционера передать акции компании третьей стороне и эффективно препятствовать утечке акций вовне, неся при этом неизбежные издержки по их приобретению³⁴.

Во-вторых, ОАО может быть создано не только учредителями, но и посредством проведения открытой подписки на выпускаемые им акции и их предложение неограниченному кругу лиц, тогда как в закрытом обществе акции распределяются только среди его учредителей и заранее определенного круга лиц. ЗАО не может проводить открытую подписку на эмитируемые акции. Однако оно может выпускать облигации (за исключением конвертируемых) для привлечения внешнего финансирования.

В-четвертых, число акционеров ЗАО не должно превышать 50 человек, а в случае его превышения количество акционеров должно быть уменьшено в течение года либо общество должно быть преобразовано в ОАО или ликвидировано. Однако данный пункт не применяется к закрытым обществам, учрежденным до вступления в силу Закона об акционерных обществах в конце 1995 г. Более того, Указ Президента РФ, предписывавший преобразование акционерных обществ с долевым участием государства более 25% в открытые, не предусматривал штрафных и других санкций в случае его нарушения, поэтому меры пресечения не могли применяться в полном объеме [Iwasaki,

³⁴ В Положении об акционерных обществах, утвержденном Постановлением Совета Министров РСФСР от 25 декабря 1990 г. и предшествующем федеральному законодательству об акционерных обществах, была предусмотрена невозможность передачи акций закрытого общества без согласия большинства акционеров (ст. 7). Следовательно, можно сказать, что в отличие от прежних нормативных актов, действовавших до конца 1995 г., Закон об АО смягчает условия передачи акций в закрытых обществах.

2003] ³⁵. По этим причинам еще существует значительное число ЗАО, имеющих более 50 акционеров. Многие из них — это бывшие государственные и муниципальные предприятия, преобразованные в акционерные общества в результате массовой приватизации начала 1990-х гг., а также учрежденные в этот период предприятия и дочерние общества приватизированных предприятий ³⁶.

В-пятых, государственные органы и органы местного самоуправления в принципе не могут выступать учредителями акционерного общества. Впрочем, в исключительных случаях, когда акционерные общества образуются путем раздела и учреждаются при унаследовании имущества государственных и муниципальных предприятий, участие государственных органов в учреждении акционерного общества возможно, но с условием, что данное общество будет открытым. Подчеркнем, что это ограничение не применяется к приватизированным предприятиям. Это является еще одной из причин существования в настоящее время многочисленных закрытых обществ, в которых акционерами выступают административные органы ³⁷.

И наконец, ОАО обязано представлять годовой отчет о своей деятельности, бухгалтерскую отчетность, проспекты эмиссии акций, а также другую информацию, запрашиваемую государственными органами, в частности Федеральной службой по финансовым рынкам. Напротив, ЗАО должно предоставлять необходимую информацию только в случае эмиссии облигаций и других ценных бумаг в размере и виде, установленном Федеральной службой.

Как отмечает ряд авторов ³⁸, различия в практике налогообложения могут ощутимо влиять на принятие компаниями и инвесторами решений при осуществлении организационного выбора. Однако в России налоговая система основана на принципе недискриминационного подхода к источнику капитала, инвестору и форме владения, поэтому полностью отсутствуют различия в

³⁵ См.: Указ Президента РФ от 18 августа 1996 г. «О мерах по защите прав акционеров и обеспечению интересов государства как собственника и акционера». Он прекратил свое действие в феврале 2005 г. согласно поправкам в Федеральный закон о банкротстве.

³⁶ Для более детального ознакомления с интерпретацией закона см.: [ЗАО Р-Брок, 2003; Практический комментарий, 2002; Могилевский, 2004; Комментарий к Федеральному закону, 2001; Шапкина, 2002].

³⁷ Более подробно см.: [Iwasaki, 2003].

³⁸ Emery, Lewellen, Mauer, 1998; Gordon, Mackie-Mason, 1994

налогообложении открытого и закрытого акционерных обществ. Более того, в Законе о банкротстве и других законах, регулирующих деятельность коммерческих предприятий, а также в добровольных кодексах корпоративного управления отсутствуют положения, которые могли бы значительно повлиять на выбор организационно-правовой формы АО.

Укрепление рыночной экономики в России и ее интеграция в глобальное экономическое пространство побуждает российские компании к адаптации и поиску оптимальных стратегий поведения в изменяющейся деловой среде. Следовательно, обычной практикой для корпораций становится изменение структуры бизнеса, включая и выбор его организационно-правовой формы. Например, компании существенно чаще, нежели в развитых рыночных экономиках, могут изменять свой статус с общества с ограниченной ответственностью на акционерное общество и наоборот. Следует сказать, что переход от открытого АО к закрытой компании (или обратный переход от ЗАО к ОАО), который может быть проведен только путем изменения устава компании, одобренного специальным решением общего собрания акционеров, с последующей ее официальной перерегистрацией в новой организационной форме, также имеет место.

Хотя Закон об АО диктует, что поправки в устав компании может внести только решение общего собрания, одобренное как минимум тремя четвертями голосов акционеров с голосующими акциями, это положение не является серьезным препятствием для внесения подобных поправок. Как отмечалось выше, в большинстве российских компаний преобладающей частью акционерного капитала владеет незначительное число акционеров, поэтому для доминирующих собственников и высших руководителей этих компаний вопрос о том, будет ли фирма закрытым или открытым обществом, становится вопросом текущего выбора, даже если компания уже зарегистрирована в той или иной организационной форме.

В теоретических исследованиях поведения предприятий и организаций³⁹ выявлены три механизма воздействия институциональных различий открытого и закрытого обществ на процесс принятия решений и мотивацию

³⁹ Alchian, Demsetz, 1972; Jensen, Meckling, 1976; Mayers, Smith, 1981; Fama, Jensen, 1983a; 1983b; Williamson, 1985; Milgrom, Roberts, 1992; Furubotn, Richter, 1997

собственников и менеджеров соответствующих компаний. Рассмотрено также существенное влияние этих различий на выбор акционерным обществом организационно-правовой формы.

Первый механизм – имущественный эффект ограниченного обращения акций. Ограничения на свободу передачи акций, существующие в ЗАО, уменьшают их стоимость и ликвидность как финансового товара. К тому же, как уже отмечалось, при намерении передать акции ЗАО третьему лицу их держатель должен нести все расходы, связанные с процедурой рассмотрения акционерами ЗАО или самим обществом возможности использования преимущественного права на приобретение акций. Следовательно, портфельный инвестор (т.е. инвестор, вкладывающий средства лишь с целью получить отдачу на вложенный капитал) при прочих равных условиях инвестирования будет склонен к приобретению акций ОАО, где возможно свободное распоряжение имеющимися акциями. Аналогично, руководитель компании, нуждающейся в финансовых средствах, предпочтет эмиссию ценных бумаг в открытом обществе для привлечения финансирования из внешних источников. В закрытом обществе возникнут затраты, связанные с привлечением дополнительного капитала (они равны сумме транзакционных издержек по передаче акций третьим лицам и премии за низкую ликвидность акций предприятия). ЗАО также находится в менее выгодном положении, чем ОАО, из-за запрета на проведение эмиссии конвертируемых облигаций. Кроме того, результаты обследования показали, что большая прозрачность управления в ОАО облегчает фирме получение кредитов в коммерческих банках и других финансовых институтах. Таким образом, можно предположить, что чем выше спрос компании на финансовые ресурсы, тем выше вероятность выбора ею формы открытого общества.

Второй механизм связан с управленческим эффектом ограничений на обращение акций. Жесткий контроль за оборотом акций в ЗАО значительно сужает возможности передачи управления компанией посредством «выхода» из нее через продажу имеющихся акций, предложений об их покупке, банкротства, борьбы за доверенности и др. Это препятствует смене менеджмента, который не смог создать эффективную систему управления и достичь ожидаемых от него результатов, снижает дисциплину в руководстве

компанией. Следовательно, с учетом преимуществ в системе корпоративного управления внешние акционеры предпочтут инвестировать в ОАО; напротив, менеджеры компаний, стремящиеся сохранить свои возможности оппортунистического поведения и избежать риска враждебного поглощения, предпочтут форму ЗАО.

Третий механизм – информационный эффект государственного регулирования раскрытия информации. Обязательства по раскрытию информации, налагаемые государством только на открытые общества, способствуют уменьшению асимметрии информации между высшим менеджментом компании и инвесторами. С этой точки зрения внешние акционеры предпочтут инвестировать в акции ОАО, в то время как менеджеры склонны, чтобы их компании функционировали в виде ЗАО.

Необходимо также в качестве факторов, влияющих на организационный выбор типа акционерного общества, учитывать исторические и современные особенности российской экономики, включая быстро растущие рынки и активные процессы объединения предприятий⁴⁰. Поэтому необходимо дополнительно сформулировать следующие гипотезы. Суть четвертого механизма сводится к тому, что компании, находящиеся в условиях жесткой конкуренции в быстро растущих новых сферах деятельности, во избежание запаздывания процессов принятия решений в условиях коллегиальной системы управления предпочтут организационную форму с более гибким, свободным поведением топ-менеджмента⁴¹. Следовательно, по сравнению с предприятиями зрелых отраслей предприятия новых, быстро растущих сфер деятельности могут выбрать закрытый тип общества с более слабым коллегиальным контролем управления компанией.

Пятый механизм характеризуется тем, что участие в бизнес-группе или холдинговой компании эффективно с точки зрения защиты от внешних угроз, например государственного вмешательства в управление или враждебных поглощений, что обеспечивается посредством перекрестного владения акциями предприятиями — участниками группы и использованием ее политического

⁴⁰ Для ознакомления с деятельностью российских промышленно-финансовых групп см.: [Клепач, Яковлев, 2004; Johnson, 1997; Perotti, Gelfer, 2001; Hoffman, 2002; Guriev, Rachinsky, 2005].

⁴¹ Grundei, Talaulicar, 2002

влияния. В результате организационное преимущество «институционального щита», свойственное форме ЗАО, становится для предприятий бизнес-группы не столь важным. Более того, чрезмерные ограничения на переток акций нежелательны с точки зрения внутренней логики развития всей бизнес-группы, стремящейся эффективно управлять внутренними финансовыми потоками. Таким образом, участие в бизнес-группе или холдинговой компании повышает вероятность того, что предприятие-участник примет форму ОАО. Однако по мере усложнения, увеличения числа уровней иерархичной структуры бизнес-группы все более частым становится учреждение предприятий, находящихся на нижних уровнях иерархии, в виде дочерних компаний либо в качестве «подставных» фирм с целью уклонения от уплаты налогов и ведения двойной бухгалтерии. Подобные предприятия, как правило, функционируют в виде ЗАО (а в основном в виде ООО) по причине менее жестких требований по их регистрации и раскрытию информации. Следовательно, предполагается, что между организационным размером бизнес-группы и отношением числа закрытых обществ к общему числу предприятий — участников группы существует положительная связь.

И наконец, с учетом влияния правовых ограничений на величину уставного капитала и способов участия органов государственного управления в обществе, а также политических аспектов приватизации, высока вероятность существования в форме ОАО приватизированных предприятий, а также компаний, отделившихся от них или от государственных предприятий, в отличие от вновь учрежденных частных фирм.

Таким образом, мы предполагаем, что российские АО делятся на открытый или закрытый типы в результате взаимодействия шести вышеуказанных механизмов. Чтобы эмпирически проверить статистическую значимость и степень влияния каждого из сформулированных механизмов выбора формы АО, представим в качестве объясняемой переменной тип акционерного общества (*CORFOR*), присвоим ей значение «0» для ОАО и значение «1» для ЗАО.

Проведем оценку логит-модели качественного выбора, содержащей следующие объясняющие переменные:

- переменные собственности, представляющие роль управляющего

или внешнего акционера в организационной стратегии (*OWNOUT, MANSHA*);

- ограничения в предложении и спросе компании на финансовые ресурсы (*SECPLA, RELBAN, NUMFIN*);

Таблица 6

Определение и описательная статистика переменных, использованных в эмпирическом анализе выбора организационно-правовой формы АО

Переменная	Определение	Описательная статистика	
		среднее	стандартное отклонение
<i>CORFOR</i>	Фиктивная переменная ЗАО	0,37	0,48
<i>OWNOUT</i>	Доля владения акциями внешними акционерами за исключением российских акционеров-физических лиц	1,87	2,14
<i>MANSHA</i>	Фиктивная переменная наличия крупного акционера — управляющего	0,51	0,50
<i>SECPLA</i>	Фиктивная переменная планирования размещения ценных бумаг на биржах**	0,06	0,29
<i>RELBAN</i>	Фиктивная переменная наличия доверительного банковского партнерства	0,82	0,39
<i>NUMFIN</i>	Натуральный логарифм количества финансовых институтов на 1000 нефинансовых коммерческих предприятий и организаций в регионе	1,19	0,31
<i>SECGRO</i>	Переменная реального среднегодового темпа роста отрасли, сектора в 2001-2004 гг.	6,04	4,61
<i>GROFIR</i>	Фиктивная переменная участия предприятия в группе компаний	0,33	0,47
<i>GROCOR</i>	Фиктивная переменная принадлежности предприятия к управляющим, головным компаниям	0,05	0,22
<i>GROAFF</i>	Фиктивная переменная компании — рядового участника группы компаний	0,28	0,45
<i>GROSIZ</i>	Натуральный логарифм общего числа предприятий, входящих в группу компаний (холдинг)	0,68	1,13
<i>PRICOM</i>	Фиктивная переменная приватизированных компаний	0,69	0,46
<i>SPIOFF</i>	Фиктивная переменная вновь учрежденных АО путем их выделения из приватизированных или государственных предприятий	0,10	0,30
<i>COMSIZ</i>	Натуральный логарифм общего числа работников предприятия	6,16	0,93

Примечания.

Доля владения означает величину процентного соотношения владениями акций, оцененных по шести ступеням: 0 – 0%; 1 – менее 10,0%; 2 – 10,1-25,0%; 3 – 25,1-50,0%; 4 – 50,1-75,0%; 5 – 75,1-100,0%.

Предприятиям, планирующим размещение ценных бумаг на российских биржах в ближайшем будущем, присваивается значение «1»; предприятиям, планирующим размещение за рубежом, где правила раскрытия информации и организации обществ более жесткие, присваивается значение «2»; во всех остальных случаях — значение «0».

Источник: Вычисления автора, основанные для *NUMFIN* на данных [Росстат, 2005а; Центральный банк РФ, 2005а], для *SEGGRO* - [Росстат, 2005б]. Остальные переменные основаны на результатах совместного обследования предприятий.

- уровень роста сферы деятельности предприятия (*SECGRO*);
- степень интеграции АО в группу предприятий и ее организационный масштаб (*GROFIR, GROCOR, GROAFF, GROSIZ*);
- переменные, отражающие политические факторы учреждения общества (*PROCOM, SPIOFF*);
- все виды контрольных переменных, включая размер предприятия (*COMSIZ*) и фиктивную переменную отраслевой принадлежности. Определение, описательная статистика и источники переменных, использованных в эмпирическом анализе, приведены в табл. 3.

Перед проведением статистической оценки мы исключили АО, чьи ценные бумаги уже представлены на российских или зарубежных биржах. Оставшиеся 557 обследованных предприятий составили основную выборку наблюдений. Для проверки устойчивости результатов анализа проводится дополнительная оценка следующих ситуаций:

- ситуации, когда выборка представляет собой основную выборку, за исключением предприятий отрасли связи;
- ситуации, когда размер анализируемых предприятий ограничен уровнем среднего числа работников ЗАО ± 1 стандартное отклонение;
- ситуации, когда анализируются только предприятия с устойчивой структурой владения акциями, в которых не наблюдалась смена основных акционеров за период с 2001 по 2004 г.

В первых двух случаях учитывается проблема смещенной оценки (или систематической ошибки), вызванной наличием больших ОАО и спецификой быстрорастущей отрасли связи, тогда как в последнем мы имеем дело с возможностью коллинеарности структуры владения акциями и организационно-правовой формы, т.е. эндогенного соотношения между ними. Обычно при коллинеарности применяют правило операционных переменных, но здесь оценка дается на основании выборки IV из-за невозможности подбора идеальной операционной переменной, подходящей для всех характеристик владения акциями. В статистических тестах используются оценки Уайта гетероскедастично-состоятельных стандартных ошибок (*White estimator of heteroskedasticity-consistent standard errors*). Основные результаты оценки модели включены в табл. 6.

Модели *A* и *B* являются результатом оценки выборки I. Коэффициенты при всех объясняющих переменных этих моделей приняли теоретически предполагаемые знаки, причем их статистическая значимость высока. Это значит, что присутствие внешних акционеров сдерживает возможность того, что акционерное общество, являющееся объектом инвестиций, будет закрытым.

Таблица 7

Оценка логит-модели выбора организационно-правовой формы

Модель	<i>A</i> ^о	<i>B</i> ^о	<i>C</i> ^о	<i>D</i> ^о	<i>E</i> ^о
Выборка ^а	I	I	II	III	IV
Константа	4,429*** (0,90)	4,499*** (0,90)	3,512*** (0,92)	4,482*** (1,00)	3,961*** (1,13)
<i>OWNOUT</i>	-0,270*** (0,06)	-0,272*** (0,06)	-0,288*** (0,06)	-0,276*** (0,06)	-0,236*** (0,07)
<i>MANSHA</i>	0,440** (0,21)	0,451** (0,22)	0,476** (0,22)	0,474** (0,22)	0,487** (0,25)
<i>SECPLA</i>	-0,607* (0,33)	-0,616* (0,33)	-0,545 (0,40)	-0,560 (0,38)	-0,862* (0,50)
<i>RELBAN</i>	-0,644*** (0,26)	-0,649*** (0,26)	-0,610** (0,27)	-0,676*** (0,27)	-0,576* (0,31)
<i>NUMFIN</i>	-0,838*** (0,30)	-0,858*** (0,30)	-0,745** (0,31)	-0,818*** (0,31)	-0,651* (0,35)
<i>SECGRO</i>	0,053** (0,02)	0,052** (0,02)	-0,064 (0,08)	0,063** (0,03)	0,000 (0,03)
<i>GROFIR</i>	-1,178** (0,54)		-1,025* (0,58)	-1,297** (0,55)	-0,865 (0,74)
<i>GROCOR</i>		-1,456** (0,71)			
<i>GROAFF</i>		-1,084** (0,55)			
<i>GROSIZ</i>	0,486** (0,22)	0,469** (0,22)	0,437* (0,25)	0,542** (0,23)	0,310 (0,33)
<i>PRICOM</i>	-1,744*** (0,27)	-1,764*** (0,27)	-1,688*** (0,28)	-1,723*** (0,28)	-1,866** (0,33)
<i>SPIOFF</i>	-0,913** (0,39)	-0,944** (0,39)	-0,872** (0,40)	-0,872** (0,40)	-1,030** (0,44)
<i>COMSIZ</i>	-0,312*** (0,12)	-0,316*** (0,12)	-0,256** (0,13)	-0,340** (0,15)	-0,316** (0,16)
Дамми отрасли экономики	Да	Да	Да	Да	Да
<i>N</i>	557	557	525	534	389
Псевдо- <i>R</i> ²	0,19	0,19	0,16	0,19	0,17
Loglikeli-hood	295,39	295,16	283,58	284,25	212,02
Wald-тест (χ^2)	96,10***	97,56***	79,08***	96,56***	69,28***

Примечания.

^а I – основная выборка; II – за исключением предприятий связи; III – за исключением предприятий, где численность работников превышает среднюю величину занятых в ЗАО

(794,19 человек) \pm 1 стандартное отклонение выборки (3149,14 человек); IV – за исключением предприятий, где наблюдалась смена основного акционера с 2001 по 2004 г.

⁶ В скобках указаны стандартные ошибки в форме Уайта;

*** – значимо на уровне 1%; ** — на уровне 5%; * — на уровне 10%.

Величина спроса на финансовые ресурсы и уровень развития местных финансовых институтов также снижают шансы создания закрытых обществ. Между темпами роста отрасли и вероятностью появления ЗАО существует положительная зависимость. Акционерное общество, интегрированное в определенную группу предприятий через владение акциями, склонно к предпочтению обществ открытого типа. Эта вероятность больше у головных предприятий группы, чем у ее рядовых участников.

Однако по мере возрастания организационного размера бизнес-группы увеличивается удельный вес ЗАО в числе юридических лиц — участников группы. Высока вероятность предпочтения ОАО приватизированными предприятиями и обществами, созданными путем выделения из приватизированных или государственных предприятий. Увеличение размера компании значимо и также ограничивает возможность того, что она станет закрытым обществом.

Для российской экономики большое значение имеет тот факт, что фиктивная переменная наличия менеджеров — крупных акционеров (*MANSHA*), статистически значима и имеет положительный знак⁴². Возможно, это указывает на то, что для управляющих владение акциями собственной компании (а иными словами, для акционеров — участие в управлении) важнее именно в качестве инструмента действенного контроля над управлением обществом, нежели в качестве средства инвестирования. Следовательно, среди менеджеров сильна мотивация к эффективному сдерживанию любого проникновения извне в управление предприятием, даже если приходится частично жертвовать ликвидностью и стоимостью своего имущества — имеющихся у них акций⁴³. Результаты анализа говорят о высокой ценности

⁴² Эта переменная заслуживает особого внимания, поскольку характеризует организацию корпоративного контроля в компаниях.

⁴³ Акции всех АО выборки, использованной нами для проведения эмпирического анализа, не котируются на бирже, так же, как и у подавляющего большинства российских предприятий. Соответственно цена акций недостаточно чувствительна к результатам управления компанией, что дает крайне низкий эффект мотивации управляющих при

дополнительных льгот (*fringe benefits*) для российских управляющих, доступных только при организационно-правовой форме закрытого общества. Учитывая неразвитость рынков капитала и управленческого труда, вероятность сохранения сложившейся мотивации руководителей российских компаний остается высокой.

Таблица 8

Сравнение открытых и закрытых акционерных обществ по реальным результатам управления

Индикаторы деятельности АО	ОАО	ЗАО ^а
Общий объем продаж на одного занятого в 2004 г., тыс. руб. ^б	762,89	823,63
Прирост общего объема продаж (2000-2004 гг.) ^в	1,62	1,62
Динамика общей занятости (2001-1005 гг.) ^г	-0,15	0,32***
Рост средней зарплаты (2000-2004 гг.) ^г	1,98	1,86*
Финансово-экономическое положение (на момент опроса) ^д	0,39	0,43
Частота выплаты дивидендов (по итогам 2001- 2003 гг.) ^е	1,03	0,74***
Объем инвестиций (2001-2004 гг.) ^ж	1,20	1,05***
Рост затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (2001-2004 гг.) ^з	1,50	1,37
Рост затрат на маркетинговые исследования и рекламу (2001-2004 гг.) ^з	2,32	2,26
Внедрение новых производственных мощностей (2001-2004 гг.)	0,65	0,70
Успешное внедрение новых производственных технологий (2001-2004 гг.)	0,53	0,52
Успешное внедрение новых товаров и услуг (2001-2004 гг.)	0,59	0,59
Успешная сертификация продукции компании по международным стандартам (2001-2004 гг.)	0,47	0,35****

Примечания.

^а *** – согласно Welch-тесту (модификация *t*-теста при выявленном неравенстве дисперсий по *F*-критерию), разница средних по сравнению с ОАО значима на уровне 1%, * – значима на уровне 10%, **** – согласно тесту χ^2 разница долей значима на уровне 1%.

^б За исключением выбросов.

^в Означает оценку по пяти уровням: -1 – спад; 0 – без изменений; 1 – увеличение в пределах до 1,5 раз за исследуемый период; 2 – увеличение в пределах от 1,5 до 2 раз; 3 – увеличение более чем в 2 раза.

^г Означает оценку по пяти уровням: -2 – спад более чем на 20%; -1 – спад в пределах до 20%; 0 – без изменений; 1 – увеличение в пределах 20%; 2 – увеличение более чем на 20%.

^д Означает оценку по пяти уровням: -2 – плохое; -1 – скорее плохое; 0 – удовлетворительное; 1 – скорее хорошее; 2 – хорошее.

^е За исключением предприятий, основанных позже 2001 г.

^ж Означает оценку по трем уровням: 0 – инвестиций не было; 1 – незначительный объем инвестиций; 2 – значительный объем инвестиций.

^з Означает оценку по четырем уровням: 0 – затрат не было; 1 – падающий уровень затрат; 2 – уровень затрат не изменился; 3 – рост затрат

Неудивительно, что статистическая значимость переменной *SECGRO* в

наделении их акциями.

модели *C* сильно уменьшилась после исключения из выборки предприятий отрасли связи как быстрорастущего сектора экономики. Результаты оценки модели *D* отвергают смещенность в сторону крупных предприятий. В модели *E* заметно снижается значимость переменных *SECGRO*, *GROFIR* и *GROSIZ*, что не представляет особую проблему, если упомянуть, что почти половина предприятий, претерпевших значительные изменения в структуре владения акцией с 2001 по 2004 г., сконцентрированы в отрасли связи либо являются предприятиями — участниками бизнес-групп. Скорее важен факт, что с точки зрения статистической устойчивости результатов анализа между степенью объясненности и уровнем значимости переменных собственности *OWNOUT* и *MANSHA* в модели *E* и теми же величинами в модели *A* практически нет разницы.

Таким образом, результаты эконометрического анализа подтверждают сформулированные нами теоретические гипотезы, свидетельствуя о возможности реального функционирования на практике всех шести механизмов организационного выбора, включая управленческий и имущественный эффекты ограничений на передачу акций.

Рассмотрим связь между организационно-правовой формой АО и успехами в управлении. Результаты анализа свидетельствуют в пользу второй гипотезы. В табл. 8 два типа предприятий сравниваются по 13 направлениям: шесть из них отражают реальные успехи в управлении за последние несколько лет, а семь относятся к развитию предприятия в будущем. Согласно данным опроса, в менее чем половине случаев была выявлена статистически значимая разница между рассматриваемыми формами АО. Более того, проведенный регрессионный анализ, где зависимыми переменными выступили индикаторы деятельности предприятий, не позволил получить статистически значимый результат для фиктивных переменных, выражающих различия в организационно-правовой форме АО. Таким образом, приходится заключить, что даже если они и оказывают влияние на результаты управления предприятием, то весьма слабое.

Другими словами, эффективно сочетая функции собственника и

менеджера в такой на сегодня наиболее оптимальной форме организации хозяйственной деятельности, как АО, государство вынуждено реализовать предпринимательскую функцию. В результате окажется возможным пошаговое замещение налоговых доходов в бюджете неналоговыми, что позволит сократить налоговую нагрузку на бизнес и мультиплицирует положительный эффект бюджетно-налоговой политики в росте ВВП. В результате возникнет возможность финансировать производство общественных благ государством для общества, не прибегая к росту налоговых доходов. Так произойдет разрешение знаменитой дилеммы треугольника путем построения иерархии целей государства, в рамках которой приоритетной становится стратегия превращения государства в эффективного собственника (и роста доходов от собственности в реальном выражении), что позволит на втором уровне приоритетности заняться решением проблемы социальной справедливости в обществе, а решение двух предыдущих задач в рамках дилеммы треугольника – объективная основа формирования государством условий экономической стабильности экономической системы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного исследования следует сформулировать целевую функцию региональной экономики, которая предполагает обеспечение экономического роста в территориальных границах в долгосрочной перспективе и обеспечение потребностей населения, проживающих в регионах, за счет обеспечения необходимого объема производства материальных благ и услуг и эффективного управления ими. При таком подходе макроэкономическое регулирование необходимо дополнить политикой регионального развития, которое предполагает актуализацию производительных сил страны в условиях глобального рынка. Она требует определенной пространственной организации страны — сборки экономики не только из отраслей, технологий или компаний, но и из территорий.

Новая пространственная организация страны должна:

- обеспечивать интеграцию в глобальный рынок, наиболее эффективную с точки зрения капитализации страны (повышения стоимости ее активов — территории и рабочей силы);
- способствовать ускоренному социально-экономическому развитию Российской Федерации, за счет правильного распределения производительных сил по территории, причем, не только как поставщика сырья на мировые рынки, но и производителя высокотехнологичной продукции;
- обеспечивать связанность страны, открывающую доступ территорий и их населения к источникам социально-экономического роста;
- гарантировать удержание территории страны как «большого пространства».

Большинство территориально-диверсифицированных стран, показывавших в последние 40 лет устойчиво высокие темпы экономического роста, достигали их, как правило, за счет опережающего роста нескольких регионов. Регионы-лидеры становятся центрами инновационного развития страны и демонстрируют новый тип экономического и социального роста для

других территорий. Задачей последних становится не столько копирование пути развития вырвавшихся вперед регионов-лидеров, сколько встраивание в формирующуюся в геоэкономическом пространстве глобального мира новую региональную иерархию — регионы-производители, регионы-посредники и регионы-финансовые центры.

В Российской Федерации должен быть сформирован новый опорный каркас пространственной организации, обеспечивающий достижение заявленных целей пространственного развития. Узлами опорного каркаса должны выступить крупные городские агломерации — инновационные и управленческие центры, концентрирующие в себе экономическую активность в стране и выступающие источником изменений.

Таких опорных регионов в России будет относительно немного. В настоящий момент в стране только один мегаполис мирового масштаба — Москва и один российского — Санкт-Петербург. Остальные 11 миллионников — города с населением в интервале от полутора до миллиона человек. В Восточной Сибири и на Дальнем Востоке нет ни одного миллионника (при том, что в Китае их около 100). Почти все крупнейшие города-миллионники за время между двумя последними переписями потеряли 2-5% своего населения, а Санкт-Петербург — 7%. Сейчас из 13 миллионников рост демонстрируют только Москва, Ростов-на-Дону и Волгоград.

При этом сложившаяся структура экономики крупных российских городов не отвечает их функциям в современном глобальном мире. Доля промышленного производства в ВРП превышает 50%, как, например, в Нижнем Новгороде. В то же время существует явный дефицит в оказании услуг по управлению экономикой и в сфере, обеспечивающей современную среду городской жизни, — торговле, финансовых, информационных, юридических, инновационно-инжиниринговых и тому подобных услугах. В силу этого в стране возникает дефицит центров управления и зоны так называемого «стратегического вакуума». Загруженные производством крупные города не

управляют, а конкурируют в этой сфере со средними и малыми городами, блокируя их развитие. Причем конкурируют не только в своем географическом ареале, но и по всему миру, так как развернутые торговые сети минимизируют затраты на дистрибуцию (транспортная составляющая в них может быть значительно ниже затрат на поддержание брэнда, а «виртуальная составляющая» в стоимости может превышать даже производственные издержки). Но стоимость традиционных активов в крупных городах — земли и рабочей силы — выше, чем в средних и малых. Поэтому чрезмерная концентрация населения при традиционной специализации ведет к снижению роста крупных городов. Для Российской Федерации и для больших городов единственная ставка на возможный быстрый рост — переход к инновационному развитию и превращению их в полноценные центры управления (торгово-логистические и транспортные узлы, финансовые и кадровые центры, поставщики информации и технологий).

Опорные регионы, будут узлами опорного каркаса пространственной организации страны и должны «собирать» российскую территорию как основные транспортные узлы, зоны интеграции Российской Федерации с глобальной экономикой, территории концентрации центров управления товарными, финансовыми, информационными и миграционными потоками (чтобы даже в условиях развертывания долгосрочного тренда депопуляции и обострения дефицита рабочей силы в 2006-2010 годы, в стране сохранились «точки роста»). Функции опорных регионов необходимо дифференцировать в зависимости от способа «сборки» территорий, производственной специализации последних и их внутренних кооперационных связей, типа связывающих их транспортно-коммуникационных инфраструктур, способа интеграции в глобальную экономику, а также спецификой этапа развития, который переживает российское общество и его хозяйственная система в настоящий момент.

Важнейшим инструментом реализации этих перспектив становится

формирование стратегий долгосрочного социально-экономического развития регионов как основы перехода в стратегировании от уровня субъекта Федерации к уровню макрорегиона (или федерального округа) при условии учета фактора контрактации бизнеса крупного, среднего и малого бизнеса на местах.

Этот документ должен¹ определять основные направления, способы и средства достижения стратегических целей устойчивого развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации на территориях. Большинство стратегий российских регионов разрабатывается на период до 15 лет. При этом одним из ключевых элементов любой стратегии является система целевых показателей, которые должны быть достигнуты через многие годы.

Ситуация экономической стагнации в регионах может кардинально измениться за один — два года при условии реализации приоритета формирования условий для реализации контрактных отношений всех форм бизнеса в регионах. Для этого необходимо:

- сформировать необходимые институциональные условия для развития контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе, формируя тем самым адекватную внешнюю среду их деятельности;
- эффективно регулировать внутреннюю среду их функционирования путем избирательной (с учетом приоритетов) ресурсной (прежде всего — финансовой) поддержки;
- сформировать целостную систему стимулирования контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе.

Наведение порядка во внешней среде регионального бизнеса потребует как минимум: совершенствования правовой базы; реформирования налогообложения; защиты субъектов всех форм организации бизнеса,

¹ Такие стратегии уже были успешно сформированы в Кабардино-Балкарской Республике, Карачаево-Черкесской Республике, Республике Дагестан, Республике Ингушетия, Республике Северная Осетия–Алания, Чеченской Республике и Ставропольском крае.

скоцентрированных в регионе, от преступных посягательств; устранения административных барьеров; улучшения условий сбыта; содействия кооперации малого, среднего и крупного предпринимательства.

Институциональную основу (правовую базу) мы поставили на первое место потому, что она определяет едва ли не все аспекты контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе. Законодательные и нормативные акты, во-первых, устанавливают рамки «легального» бизнеса, границы дозволенного, во-вторых, регламентируют права и обязанности субъектов крупного, среднего и малого бизнеса перед наемными работниками, партнерами, потребителями, бюджетами разных уровней, в-третьих, формируют систему экономических и других стимулов, гарантирующих поддержку определенным категориям субъектов крупного, среднего и малого бизнеса, и, в-четвертых, должны устанавливать меры защиты предпринимателей от незаконных действий органов власти и криминального мира.

Взаимосвязь между государственной политикой в области поддержки контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса в регионе и их законодательным оформлением можно выразить с помощью системы. В ней положительная обратная связь формируется, если прямое усилие управляющих воздействий стимулирует правильное развитие системы. Если же при этом контрольные показатели ухудшаются или искажаются, налицо отрицательная обратная связь.

Особенно тщательной отработки требует, пожалуй, налоговое законодательство. Налоговый кодекс должен состоять из норм прямого действия, не требующих выпуска дополнительных инструктивных и методических документов и не допускающих произвольного толкования закона. Следует однозначно запретить практику постоянного пересмотра налогового законодательства в течение финансового года. Вводить новые налоги, а также новые ставки действующих налогов целесообразно не ранее,

чем через полгода после принятия соответствующего федерального закона (желательно с начала финансового года).

В этом контексте механизма контрактации деятельности крупных, средних и малых предприятий в качестве приоритетного условия восстановления докризисного состояния региональной экономики представляет собой сложную совокупность инструментов и процессов прямого (непосредственного) и косвенного воздействия (координации, стимулирования, регулирования) на социальные и рыночные условия жизнедеятельности регионального сообщества, обеспечивающих повышение эффективности региональной экономики и рост качества жизни населения.

Таким образом, для того чтобы система государственной поддержки сетевых структур, включающих все формы регионального бизнеса малых предприятий соответствовала серьезности и масштабности стоящих перед ней задач, необходимо вывести ее на качественно иные концептуально-программные, организационные и функциональные параметры.

Для реализации всего выше сказанного необходима новая государственная региональная политика — политика пространственного развития, адекватная существующей социально-экономической и политической ситуации не только в стране, но и в глобализующемся мире. Россия позже других индустриально-развитых стран вступила в эпоху так называемой «региональной революции», когда происходит смена парадигмы развития территорий и населенных пунктов. Особенность момента заключается в том, что границы рынков постепенно раздвигаются и больше не совпадают с пределами государства и национальной экономики. Национальный хозяйственный комплекс утрачивает свою самодостаточность и внутреннюю сбалансированность как совокупность взаимодополняющих отраслей и производств. В силу этого старые экономические регионы России, ее поселения, обретают новую конфигурацию в пространстве глобальных потоков финансов, товаров, рабочей силы, технологий и информации. С этого момента

статус российских территорий в данной системе глобальных обменов определяется их способностью сформировать условия для ускоренной контракции всех форм бизнеса на местах.

Возникают новые требования к системам управления региональным развитием. Стратегии регионального развития, разрабатываемые как на уровне регионов, так и на уровне федерального центра должны стать стратегиями позиционирования в открытых рынках, а не набором внутрорегиональных мероприятий. В программах социально-экономического развития регионов должен быть введен в качестве обязательного раздел, посвященный оценке уровня и качества пространственного развития данного региона и его положения в пределах федерального округа, страны в целом и для всех приграничных субъектов федерации — в мировом макрорегиональном контексте.

В современных условиях конкуренцию регионов за активы выигрывает не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, технологии, наиболее квалифицированные кадры. В силу чего целью регионального развития становится увеличение капитализации региона — рост стоимости активов, находящихся на его территории в руках различных форм бизнеса.

Из этого, в частности, вытекает, что практики государственного управления региональным развитием должны выбираться и применяться в логике капитализации территориальных активов — земли, рабочей силы, культурных ценностей и так далее, находящихся в ведении различных форм бизнеса.

Необходимо перестроить систему государственной статистики таким образом, чтобы она в качестве важнейшего параметра фиксировала совокупный экономический вес региона не только через систему валовых и стоимостных показателей работы его предприятий, но и через регистрацию существующих и складывающихся на его территории кластеров, формируемых за счет

контрактации деятельности крупного, среднего и малого бизнеса.

Необходимо выработать систему управления, обеспечивающую мобильность активов, такое их перемещение и трансформацию, которые способствовали бы в конечном итоге росту их капитализации в руках регионального бизнеса. Современное государство должно пользоваться всем инструментарием «финансового управления» и механизмами регулирования — установления стандартов, общих норм, арбитража споров и так далее, позволяющих расширить возможности расширения контрактных отношений крупного, среднего и малого бизнеса.

В этой ситуации ставка должна быть, прежде всего, сделана на выделение в пространстве страны наиболее динамичных городов или мегаполисов, с вменением им функций национальных девелоперов по отношению ко всей остальной территории страны. Эти «регионы-города» должны составить каркас новой пространственной организации страны на ближайшие 10-15 лет, который держится на эффективные отношения контрактации регионального бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (с изменениями от 1, 6 декабря 2007г.).
2. Федеральный закон Российской Федерации № 305-ФЗ от 30 декабря 2008 г. «О внесении изменений в статью 284 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».
3. Федеральный закон Российской Федерации № 310-ФЗ от 30 декабря 2008 г. «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ и Федеральный закон "О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством РФ отдельных законодательных актов РФ"».
4. Федеральный Закон Российской Федерации № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях».
5. Федеральный закон Российской Федерации от 25.02.1999 г. № 39 – ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 02.01.2000 г. № 22 – ФЗ).
6. Федеральный закон Российской Федерации № 119 - ФЗ от 24.06.1999 «О принципах и порядке разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации»
7. Федеральный закон Российской Федерации № 126 – ФЗ от 25.09.1997 «О финансовых основах местного самоуправления в Российской Федерации».
8. Положение о Федеральном Агентстве по науке и инновациям. [утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июня 2004 г. № 281].
9. Положение «О докладах о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования» утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. N 249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов".
10. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Одобрены Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике. 21.06.1999 № ВК 477.
11. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
12. Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006-2008 гг. (Одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 03.04.2006 г. № 467-р)

13. Концепция государственной инновационной политики РФ на 2002 - 2005 годы. Одобрена Правительственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол №2 от 24 апреля 2002 г.)

14. Концепция и методика формирования межбюджетных отношений Российской Федерации и субъектов Российской Федерации на 2006 год и на среднесрочную перспективу.

15. Концепция и методика формирования межбюджетных отношений Российской Федерации и субъектов Российской Федерации на 2007 год и на среднесрочную перспективу.

16. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 годы, одобренная постановлением Правительства Российской Федерации от 24 июля 1998г. N 832.

17. Постановление Правительства РФ от 12.09.2008 № 667 «О Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям» (вместе с Положением «О Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям»).

18. Постановление Правительства РФ от 18 августа 2008 г. N 619. «О формировании и реализации федеральной адресной инвестиционной программы».

19. Постановление Правительства РФ от 28.07.2008 № 568 «О федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы».

20. Постановление Правительства РФ от 23 июня 2008 г. N 468 «О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 1 марта 2008 г. N 134».

21. Постановление Правительства РФ от 19.04.2005 N 239 «Об утверждении Положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ».

22. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. N 249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов".

23. Постановление Правительства РФ от 15.08.2001 N 584 «О программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года».

24. Постановление Правительства РФ от 26 июня 1995 г. N 594 «О порядке разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация» (с изм. от 20 февраля 2006 г.).

25. Постановление Правительства РФ от 31.03.1998 № 374 (ред. от 13.10.1999) «О создании условий для привлечения инвестиций в инновационную сферу».

26. Постановление Правительства РФ от 19 декабря 1997 г. N 1605 "О дополнительных мерах по стимулированию деловой активности и привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации".

27. Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация (в ред. Постановлений Правительства РФ от 01.07.1996 N 778, от 13.09.1996 N 1101, от 01.07.1997 N 778, от 08.07.1997 N 844, от 21.07.1998 N 811, от 25.01.1999 N 90, от 22.04.2002 N 263, от 20.03.2003 N 165, от 25.12.2004 N 842).

28. Приказ Минобрнауки РФ от 03.02.2009 № 23 «Об утверждении порядка и условий предоставления в пользование объектов инфраструктуры наноиндустрии» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 06.04.2009 № 13687).

29. Приказ Роснауки от 11.04.2008 № 69 «Об утверждении Порядка рассмотрения в Федеральном агентстве по науке и инновациям предложений о предоставлении субсидий на обеспечение мероприятий международного научно-технического сотрудничества за счет средств, предусмотренных в федеральном бюджете на 2008 год и плановый период 2009 и 2010 годов».

30. Приказ Минобрнауки РФ от 28.12.2007 № 394 «Об утверждении Положения об управлении реализацией федеральной целевой программы «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008 - 2010 годы» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.05.2008 № 11698).

31. Распоряжение Правительства РФ от 07.04.2008 № 440-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 - 2013 годы».

32. Распоряжение Правительства РФ от 14.07.2007 № 937-р Концепция федеральной целевой программы «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008 - 2010 годы».

33. Постановление Правительства РФ от 17.10.2006 № 613 (ред. от 27.01.2009) «О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 - 2012 годы».

34. Постановление Правительства РФ от 02.08.2007 № 498 (ред. от 22.10.2008) «О федеральной целевой программе «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008 - 2010 годы».

35. Указ Президента РФ от 3 июня 1996 года № 803 «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 03.06.1996, № 23, ст. 2756.

36. Закон Архангельской области от 15.09.1999 №157 – 24 – ОЗ «Об инвестиционной деятельности в Архангельской области».

37. Закон Владимирской области от 05.04.1999 № 17-ОЗ "О научно-технической политике и мерах государственной поддержки научной деятельности и инноваций во Владимирской области" (в ред. Закона Владимирской области от 13.09.2006 N 116-ОЗ).

38. Закон Волгоградской области от 14.02.2002 N 668-ОД (ред. от 07.04.2008) "Об инвестиционной деятельности в Волгоградской области".

39. Закон Ивановской области от 17.05.2007 № 62 – ОЗ «О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Ивановской области».

40. Закон Калужской области от 4.07.2002 №134-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Калужской области».

41. Закон Краснодарского края от 2.07.2004 № 731 – КЗ « О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае».

42. Закон Новосибирской области от 31.05.1999 № 179-ОЗ (ред. от 02.07.2008) "О государственном регулировании инвестиционной деятельности. Осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области".

43. Закон Республики Бурятия от 21.12.2006 N 2028-III "Об инновационной деятельности в Республике Бурятия".

44. Закон Республики Калмыкия от 10.06.2002 N197-II-3 "О налоговых льготах организациям, осуществляющим инвестиции в экономику Республики Калмыкия".

45. Закон Республики Карелия 26.06.2004 № 787-ЗРК «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Республике Карелия».

46. Закон Республики Коми от 15.11.2006 г. №104-РЗ «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории республики Коми» (в ред. Законов РК от 15.06.2007 N 51-РЗ, от 29.09.2008 N 100-РЗ, от 16.04.2009 N 29-РЗ).

47. Закон Самарской области от 9.11.2005 г. №198-ГД «О государственной поддержке инновационной деятельности на территории Самарской области».

48. Закон Ставропольского края от 01.10.2007 N 55-кз (ред. от 14.10.2008, с изм. от 12.12.2008) «Об инвестиционной деятельности в Ставропольском крае».

49. Закон Тамбовской области №303-З от 30.11.2007 "О государственной инвестиционной политике Тамбовской области и государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Тамбовской области".

50. Областной Закон от 01.10.2004 N 151-ЗС (ред. от 26.02.2009) "Об инвестициях в Ростовской области".

51. *Абалкин Л.И.* У нас в запасе 10-15 лет//Аргументы и факты.2008. №11. С.11.

52. *Абрамов Д. В.* Иностранные инвестиции как фактор экономического роста: автореф... канд. экон. наук: 08.00.01/Д. В. Абрамов. - Самара: Б. и., 2004. - 23 с.

53. *Акимов, А. А.* Системологические основы инноватики / А. А. Акимов [и др.] – СПб. : Политехника, 2002. – 596 с.
54. *Акофф, Р.* Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 328 с.
55. *Алехнович, С.О.* Федеративные отношения и безопасность регионального развития // Право и политика. 2007. № 4. С. 43 – 54.
56. *Андреева, Н. В.* Инновационное развитие строительства / Н.В. Андреева, С.Ю. Афолина. - Владимир, «Союза строителей Владимирской обл.», 2007. – 256 с.
57. *Андреева, Е.Л.* Россия и Германия. Уроки трансформации социально-ориентированной экономики: монография / Е.Л.Андреева, Л.Е. Стровский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 191 с.
58. *Анисимов П.* Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Астраханской области / П. Анисимов// Рынок ценных бумаг. 2004. № 21. С. 61 - 64.
59. *Аношкина Е.Л.* Регионосозидание: институционально-экономические основы: монография – М.: Академический проект; Гаудеамус, 2006. – 294 с.
60. *Анчишкин А.И.* Наука – техника - экономика. - М.: Экономика, 1986. – 383 с.
61. *Астапов, К. Л.* Законодательное регулирование инвестиций в Российской Федерации на федеральном и региональном уровнях/ К. Л. Астапов // Законодательство и экономика.-2004.-N 5. - С. 21 - 26.
62. *Бабурин, В. Л.* Инновационные циклы в российской экономике./ Л. Бабурин. – М. : Едиториал УРСС, 2002. – 120 с.
63. База данных России и Москвы. Статистические данные, финансовая отчетность, производственные показатели предприятий. <http://www.fira.ru>
64. *Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С.* Инвестиции в инновации: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. - 237 с.
65. *Бард, В.С.* Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 304с.
66. *Басов А.В.* Налогообложение инвестиционной деятельности в странах с развитой рыночной экономикой // Журнал российского права. - 2002. - № 10, 11. С. 29 - 34.
67. *Басовский, Л. Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка. / Л. Е. Басовский // Учеб. пособие. — М. : ИНФРА-М. – 2006. –258 с.
68. *Баумол, У.* Предпринимательство, инновация и рост: симбиоз Давида и Голиафа / У. Баумол // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 6. – С. 115 – 118.

69. *Бахитов Р., Коробейников Н.* Принятие решения о выборе инвестиционного проекта методом нечетких множеств. // Инвестиции в России. – 2000. - №12. – с 35
70. *Белоусов А.В., Белоусов В.И.* Инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства: состояние, пути совершенствования. — Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2000. — 245 с.
71. *Безгодов, А. В.* Формирование механизма реализации стратегии устойчивого развития / А. В. Безгодов. – СПб : Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 158 с.
72. *Безопасность Евразии – 2002.* Энциклопедический словарь – ежегодник. – М.: ЗАО Книга и бизнес, 2003. – 632 с.
73. *Березина Я.В.* Многосубъектное банковское кредитование инновационных проектов как инструмент решения информационной асимметричности / Я.В. Березина // Информация, инновации, инвестиции.- Уфа, 2007.
74. *Березина Я.В.* Инвестиционная деятельность предприятий: поиск новых схем финансирования / Я.В. Березина, Ж.А Мингалева. СПб, изд-во Политехнического университета. 2007. С.76 – 90.
75. *Берталанфи Л.* Общая теория систем: Критический обзор // Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969. – С. 23–82.
76. *Бестужев-Лада И.В.* Прогнозное обоснование социальных нововведений. - М.: Наука, 1993. – 240 с.
77. *Бесхмельницын М.И.* Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка использования в 2006-2007 годах средств Инвестиционного фонда Российской Федерации на финансирование инвестиционных проектов» // Бюллетень Счетной палаты РФ. 2008. № 7.
78. *Бехтерева Е.В.* Управление инвестициями. - М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 102 с.
79. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. Пер с англ. 4-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
80. *Бланк И. А.* Управление инвестициями предприятия/ И. А. Бланк. - Киев: Эльга: Ника-Центр, 2003.- 480 с. - (Энциклопедия финансового менеджера; Вып. 3).
81. *Бланк И.А.* Инвестиционный менеджмент. – Киев: МП «ИТЕМ», ЛТД, 1995. – 315 с.
82. *Бланк И. А.* Основы инвестиционного менеджмента. В 2 томах. - Т.1 - э-е изд. - М.: Издательство «Омега-Л», 2008
83. *Блинов А. О.* Новые формы организации инновационной и инвестиционной политики на региональном уровне: зарубежный опыт // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. 2006. № 7.
84. *Блохина В.Г.* Инвестиционный анализ. - Ростов н/Д: Феникс, 2004.
85. *Бондаренко, В.* Поддержка малого и среднего бизнеса по-японски / В. Бондаренко // Малое предприятие. 2003. – № 9. — С. 12.

86. *Боумэн, К.* Основы стратегического менеджмента./ пер. с англ. К. Боумэн – М. : ЮНИТИ. – 1997. – С. 149.
87. *Бочаров В.В.* Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. – М.: «Финансы и статистика», 1998. – 159 с.
88. *Бреслав Е.* Еще раз об экономической оценке инвестиций / Е. Бреслав // "Латвияс Экономистс". № 1. 2005.
89. *Бурматова О.П., Сумская Т.В.* Эволюция бюджетного федерализма в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Научно-практическая Интернет-конференция «Экономика России и Сибири: прошлое, настоящее, будущее», посвященная 50-летию юбилею Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, 24–25 июня 2008 года / Экономический Сервер Сибири. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. Режим доступа (01.12.08): <http://econom.nsc.ru/conf08/info/Doklad/Burmat.doc>
90. *Бусыгина, И.М.* Региональное самосознание в Германии: исторические предпосылки и современное состояние. В книге: «Региональное самосознание как фактор формирования политической культуры в России». Научные доклады МОНФ. – М., 1999.
91. *Быстров О.Ф и др.* Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: Монография / Быстров О.Ф., Поздняков В.Я., Прудников В.М., Перцов В.В., Казаков С.В. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 358 с.
92. *Валиуллин, Х. Х.* Неоднородность инвестиционного пространства России: региональный аспект/Х. Х. Валиуллин, Э. Р. Шакирова //Проблемы прогнозирования. - 2004. - N 1. - С. 157-165.
93. *Ветлугин, С.Ю.* Региональная политика зарубежных государств: альтернативные подходы [Электронный ресурс]/ С.Ю.Ветлугин // Проблемы современной экономики. №4 (12). Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20493>
94. *Воронова, Т. А.* Инвестиционная активность в стратегии экономического роста (методологические аспекты): автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05/Т. А. Воронова. - М.: Б. и., 2004. - 39 с.
95. *Гамидов, Г. С.* Основы инноватики и инновационной деятельности / Г. С. Гамидов [и др.]. – СПб. : Политехника, 2000. – 323 с.
96. *Гейтс, Б.* Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс - 2-е изд., испр. – М. : Эксмо. - 2005. – С. 68
97. *Гитман Л.Д., Джонк М.Д.* Основы инвестирования: Пер. с англ. – М.: «Дело», 1997. – 1015 с.
98. *Глазьев, С. Ю.* Экономика проедания. / С. Ю. Глазьев // Есть ли у России несырьевое будущее?: материалы VI Междунар. Кондратьевской конф.– М.: Институт экономики РАН. - 2008. – 412 с.
99. *Глазьев С. Ю.* О стратегии экономического развития России// Вопросы экономики. 2007. №5. С. 30-51.
100. *Глазьев С.Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. - М.: ВиоДар, 1993.

101. *Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г.* Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования, - М., 1992
102. Годовой прогноз 2009. Глобальные сценарии миров [Электронный ресурс]. – 2009. [сайт]. – VRL: <http://www.kf-forex.ru/analytics> - (дата обращения 25.03.2009)
103. *Голиченко, О.* Российская инновационная система: проблемы развития / О. Голиченко // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – с. 16 – 34.
104. Государственное и региональное управление. Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Учебное пособие. М.: «ИКФ «ЭКМОС».2002
105. Государство и рынок: американская модель / Под ред. М. А. Портного и В. Б. Суляна. – М.: Анкил. - 1999. – С. 261.
106. Государственные финансы: из опыта индустриально развитых стран. - М.: ООД ИМЭМО РАН, 1995.
107. Государственно-частное партнерство в инновационных системах / Под общ. ред. С.Н. Сильвестрова. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 312 с.
108. *Гохберг, Л. Д.* Без инноваций?! / Л. Д. Гохберг, И. В. Кузнецова // Экономика и жизнь. – 2000. - № 46. - С. 3
109. *Гранберг, А. Г.* Основы региональной экономики: Учебник для вузов./ А. Г. Гранберг - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. - 2004. – 341 с.
110. *Гранберг, А.Г.* Есть ли будущее у сырьевых регионов России? / А. Г. Гранберг // Есть ли у России несырьевое будущее?: материалы VI Междунар. Кондратьевской конф. – М.: Институт экономики РАН. - 2008. –412 с.
111. *Гранберг А.* Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. 2001. № 9.
112. *Греченюк А.В., Машегов П.Н., Наговицин В.В., Садков В.Г.* Инвестиционная политика региона: методологические подходы к анализу эффективности и направления совершенствования // Управление общественными и экономическими системами [Электронный ресурс]: многопредмет. науч. журн. / Орловский государственный технический университет - Электрон. журн. – Орел: ОрелГТУ, 2003. Режим доступа: http://bali.ostu.ru/umc/arhiv/2004/2/Sadkov_Mashegov_Grechenuk_Nagovicin.doc.
113. *Громов А. И.* Регулирование притока иностранных инвестиций / А. И. Громов // США: государство, человек, экономика: региональные аспекты. - М.,2001.
114. *Грублер А.* Инновации и экономический рост. – М.: Наука, 2002.
115. *Грудякова О. С.* Бюджетный механизм гарантирования как государственная форма стимулирования инвестиционной деятельности предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05/О. С. Грудякова.- Красноярск: Б. и., 2004.- 22 с.

116. *Греф, Г.О.* От макроэкономической стабильности к инвестиционному росту. / Г.О. Греф // «Экономическая Политика». – 2006. - №4. - С. 5-18.
117. *Гришин В.И.* О федеральных целевых программах регионального развития // Финансы. 2002. № 4. С. 13 — 14.
118. *Губанов С.* Системный выбор России (к итогам 2006 г.)// Экономист.2007. №4. С. 3-22.
119. *Губский Б.* Постиндустриальная экономика - все более экономика материализованных знаний / Б. Губский // День. 2000. 19 дек. №233.
120. *Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В.* Управление региональной экономикой. - М: Финансы и статистика, 2001.
121. *Давнис В.В.* Прогнозные модели экспертных предпочтений: Монография / В.В.Давнис, В.И. Тинякова. – Воронеж: Изд. Воронеж.гос.ун-та, 2005
122. *Дегтяренко В.Н.* Оценка инвестиционных проектов. – М.: Экспертное бюро, 2005
123. *Деминг, В.Е.* Выход из кризиса: пер. с англ В. Е. Деминг - Тверь: Альба. – 2004. – С. 95
124. *Добров, Г. М.* Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность. / Г.М. Добров [и др.] – Киев: «Наукова думка», 1987. – 347с.
125. *Добрынин А.И.* Региональные пропорции воспроизводства. – Л., 1977.
126. Доклад о состоянии законодательства в Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://council.gov.ru/lawmaking/report/2007/28/index.html>
127. Доклад Института региональной политики на конференции «Инвестиционные возможности в России. Принципы и риски государственно-частного партнерства» 21 ноября 2006г., г. Москва.
128. *Долан Э.Дж., Линдей Д.Е.* Рынок: микроэкономическая модель. - СПб., 1992
129. *Доморенок, Е.* Концепции «старого» регионализма в контексте современной Европы [Электронный ресурс]/Е. Доморенок // Белорусский журнал международного права и международных отношений. - 2002 - №4. - Режим доступа: http://www.portalus.ra/modules/poHtics/print.php?subaction=showfull&id=1096450596&archive=&start_from=&u cat=3&
130. *Доничев, О. А.* Формирование эффективной системы регулирования инвестиций в регионе : [монография] / О. А. Доничев, Г. К. Волков //Под ред. А. А. Горбунова.— Санкт-Петербург : Академия инвестиций и экономики строительства Российской Федерации, 1996 .— 284 с.
131. *Доничев, О. А.* Формирование региональной системы инновационных преобразований экономики / О. А.Доничев, С. А. Никонорова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2009. - №2. – С. 21

132. *Дракер, П. Ф.* Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. П. Ф. Дракер. – М.: Вильямс. - 2000. – С. 145
133. *Егоров, А. Ю.* Инновационно-инвестиционная составляющая предпринимательской деятельности / А. Ю. Егорова // Управление инновациями и инвестиционной деятельностью / под ред. М. В. Конотопова, А. Ю. Егорова. -М.: ГАСИС. – 2002. – С. 26
134. *Елизаренко Т.П.* Трансформация инвестиционного процесса в мировом хозяйстве: проявления в российской экономике. Монография. – М.: Научная книга, 2005. – 124 с.
135. *Ефимова Н.П., Ананьева С.А.* Федеральные целевые программы: проблемы реализации. <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/SSPE/UNPAN028449.pdf>
136. *Заварухин В. П.* Содействие инновационно-технологическому развитию: механизмы государственно-частного партнерства / В. П. Заварухин // США: государство, человек, экономика: региональные аспекты. - М., 2001.
137. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2010 г. и плановый период 2011 и 2012 годов».
138. Заключение Счетной палаты российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2007г. С. 271. Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/%202007-tree_files-fl-45.pdf
139. *Заусаев В.К.* Технопарковые структуры в региональном развитии /В.К Заусаев В.Ф Ефременко, Г.И. Бурдакова // Экономист. 2003. № 3 С. 65 — 72
140. *Золотогоров В.Г., Рыжиков В.С., Рыжиков С.В.* Экономический справочник руководителя предприятия. - Ростов-на-дону: из-во «Феникс», 2000.
141. *Замараев Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е.* Экономические итоги 2008 года: конец "тучных" лет // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 18-20.
142. *Зеленина Л.Э., Тульчинский Г.Л.* Перспективы координации деятельности учреждений культуры. // Проблемы централизации управления культурно-просветительными учреждениями. - Л.: ЛГИК, 1984, с.154-162.
143. *Зубкова, Л. Д.* Финансово-инвестиционный процесс субъекта федерации: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10/Л. Д. Зубкова. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004. - 22 с
144. *Иванов Г.И.* Инвестиционный менеджмент. - Ростов н/Д: «Феникс», 2001.
145. *Иванов И.* Европа регионов // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 9. С. 5 – 19.
146. *Игудин А.Г.* О принципах реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации // Финансы. 1998. № 8. С. 6 - 9.

147. *Идрисов, А.* «Стратегия развития региона»./ А. Идрисов - Интернет-ресурс: сайт Агенства финансовой информации «Консультант», <http://www.dinform.ru/newanalit>
148. *Ильдеменов А.С.* Условия развития инновационного предпринимательства. Диссертация канд. экон. наук. – М., 2000.
149. Инвестиции: Организация, регулирование, финансирование: Учеб. пособие для студ. вузов / Под ред. Г. Ф. Крафт, Н. М. Ульяницкой. - Ростов-на-Дону: Изд-во РГУПС, 2003. - 406 с.
150. Инвестиции: региональный аспект / авт. колл. С.Дробышевский, С. Днепровская, О.Изряднова и др.; под ред.Н.Главацкой. – М.:, 2002.
151. Инвестиционный бизнес. Учебное пособие под ред. Яковца Ю.В. Издательство РАГС. М.: 2002.
152. Инвестиционное поведение российских предприятий/С. Дробышевский [и др.] Ин-т экономики переход. периода. - М.: ИЭПП, 2003. - 497 с.
153. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – М.: Дело. - 2003. - С. 196-197.
154. Инновации // Коммерсант. Business guide. - 2005.- № 215. – С. 32.
155. Инновации в цифрах 2004. ИЦИСН. М., 2005, С. 14; Наука в России в цифрах 2005. - С. 154.
156. *Истомина О., Логунов М., Тен В.* Правовое регулирование иностранных инвестиций на российском рынке недвижимости // Российская юстиция. - 2004. - № 5. С. 49-55.
157. Итоги 2008 года // Российская экономика: прогнозы и тенденции. 2009. № 1.
158. *Ищенко Е.Г.* Россия в мировом инвестиционном процессе. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 336 с.
159. *Кабалина, В. И.* Инновации на постсоветских промышленных предприятиях / В. И. Кабалина, S. Clarke // Вопросы экономики. -2005. - № 7. -С. 18-33.
160. *Казакова, Л. В.* Управление инвестициями на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований/Л. В. Казакова//Финансы и кредит.-2004.-№ 8.- С. 48-50.
161. *Казанцев, А. К.* Менеджмент в предпринимательстве./ А. К. Казанцев, А. А Крупанин – Инфра – М. - 2003. – С. 135. - ISBN - 5-16-001379-2
162. *Карлофф Б.* Деловая стратегия / Пер. с англ. - М.: Экономика, 1991.
163. *Карлусов, В.* Китай: антикризисный потенциал экономики и меры борьбы с мировым кризисом // Вопросы экономики. 2009. №6.
164. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978. – 128 с.
165. *Кикери Сунита, Кэньон Т., Палмад Т.* Совершенствование инвестиционного климата. Уроки для практиков / Всемирный банк. [Пер. с англ] – М.: «весь мир», 2007. – 136 с.

166. *Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и экономическая политика // *Общественные науки и современность.* 2007. №№ 2,3
167. *Клейнер, Г.Б.* От теории предприятия к теории стратегического управления [Текст] / Г.Б. Клейнер // *Российский журнал менеджмента.* 2003. №1. С. 31-56.
168. *Климанов, В. В.* Региональные системы и региональное развитие в России / В. В. Климанов. – М.: Едиториал УРСС. - 2003. – 296 с.
169. *Клименко М.С.* Основные инструменты государственного стимулирования инвестиционной активности на примере регионов ЮФО // *Современные проблемы науки и образования.* № 1. 2008. Режим доступа: <http://www.famous-scientists.ru>
170. *Кныш М.И., Перекатов Б.А., Тютиков Ю.П.* Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. - СПб.: «Бизнес-пресса», 1998. – 315 с.
171. *Ковалев В.В, Иванов В.В., Лялин В.А.* Инвестиции: учебник. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.
172. *Ковалев, П.В.* Государственная поддержка в современной России: (общеправовые и прикладные аспекты): автореф. дис. ... канд. юрид. наук - Нижний Новгород, 2004. - 28 с.
173. *Козырев А.Н, Кушлин В.И., Яковец Ю.В. и др.* Под ред. Ю.В. Яковца. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование: Учебное пособие. - М.: РАГС, 2000.С. 5.
174. *Колоколов, В. А.* Инновационные механизмы предпринимательских систем / В.А. Колоколов - М. - 2001. – 288 с.
175. *Колоколов В.А.* Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // *Менеджмент в России и зарубежом.* № 3. 2002. С. 5 — 7.
176. *Комаров, В.В.* Инвестиции и лизинг в СНГ. - М.: «Финансы и статистика», 2001. - 423с.
177. *Комисарова, Е.Н.* Правовые аспекты реализации стратегии развития инвестиционной политики государства в топливно-энергетическом комплексе РФ // *Налоги (журнал).* 2009. № 1. С. 9-10.
178. *Кондратьев, Н.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды/ Н. Кондратьев, Ю. Яковец, Л. Абалкин - М.: Экономика, 2002. – С. 124
179. *Корнеев Е.Г.* Управление инвестиционной деятельностью в реальном секторе экономики. Диссертация канд. экон. наук. – М., 2002
180. *Котлер, Ф.* Привлечение инвесторов: маркетинговый подход к поиску источников финансирования / Ф. Котлер, Т. Армстронг, Дж. Сондерс. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2009. 194 с.
181. *Коуз Р.* Фирма, право и рынок. - М.: Дело ЛТД, 1993.
182. *Кочерин Е.А.* Основы государственного и управленческого контроля. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2000.

183. *Красавина, Л. Н.* Актуальные финансовые и кредитные проблемы инвестиционной политики: (по материалам «круглого стола», провед. в финансовой акад. при Правительстве Российской Федерации совместно с редакцией журнала «Деньги и кредит»)/Л. Н. Красавина //Деньги и кредит. - 2003. - N 5. - С. 52-61.
184. *Краснов, Л.* Угрозы, которые мы поджидаем / Л. Краснов [и др.] // Экономика и жизнь. – 2006. - № 21. - С. 4.
185. *Красовский, Ю. Д.* Организационное поведение./ Ю. Д. Красовский - М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2003. - 511 с. – ISBN - 9785238011806.
186. *Кретинин В.А.* Стратегия как инструмент достижения устойчивого социально-экономического развития региона // Стратегия как инструмент муниципального и регионального развития теория, проблемы, практика (под ред. А.Е. Илларионова и В.А. Кретинина), М, Юркнига, 2004
187. *Кретинин В.А., Омарова Т.Д., Чайковская Н.В.* Управление региональной экономикой – механизмы перехода от антикризисного к устойчивому развитию. – Муром: Изд.-полиграфический центр МИ ВлГУ, 2005.
188. *Криворучко Н.Ю.* Совершенствование государственного регулирования инновационной деятельности в промышленности: Дис. На соиск. уч. степ-ни к.э.н. – Хабаровск 2006.
189. *Кричевский Н.А., Смирнов С.Н.* Государство и модернизация: механизмы интеграции.- Москва, 2009.
190. *Куарони, К.* Важный фактор интеграции. Регионы становятся все более активными участниками европейского строительства / К. Куарони // Европа. 2005. №1 (46). С. 14 – 16.
191. *Кульба, В. В.* Сценарный анализ динамики поведения социально-экономических систем / В. В. Кульба [и др.]. – М. : Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова. - 2002. – 122 с.
192. *Ларин, С.Н., Богомолова Н.В.* Основные тенденции инвестиционной деятельности в регионе: зарубежный опыт и российская действительность // Менеджмент в России и за рубежом. №5. 2004
193. *Лебедева Л. Ф.* Иностраный капитал в экономике США / Л. Ф. Лебедева. - М., 1982.
194. *Левина Л.Ф.* Теория инвестиционных решений // Энциклопедия менеджмента. - № 2. 2000.
195. *Ленчук Е.Б., Власкин Г.А.* Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 288 с.
196. *Леценко О.А., Нестеров А.В.* Из «тени» в «свет». Социально ответственный бизнес в России./ Под общей редакцией проф. Г.Л.Тулчинского. СПб: Книжный дом, 2008. – 224 с.
197. *Лимитовский М. А.* Инвестиции на развивающихся рынках. - М.: Дело, 2004. - 527 с.

198. *Лимитовский М.А.* Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках/ М.А. Лимитовский. М.: Дело, 2004.
199. *Лихачев В., Азанов М.* Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах или как реализовать ГЧП в России. – М.: Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, 2009.
200. *Лихачев В., Илларионов В., Лебедева М.* Российские механизмы государственно-частного партнерства // Финансы, экономика, безопасность. 2007. № 8 (37).
201. *Локтионов М.В.* О системных методологиях в менеджмента // Московского университета. Серия 7. Философия. №5. 2000. С. 105-120. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.philos.msu.ru/vestnik /philos/art/2000 /loktionov_syst.htm
202. *Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003.
203. *Лугачева, Л.И.* Государственная поддержка лизинговой деятельности: региональный аспект // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. 2002. № 9. С.108-117.
204. *Львов Д.* Управление научно-техническим развитием // Проблемы и практики управления. 2004. № 3. С.64 — 65.
205. *Макаров, В. Л.* Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия. Социально-экономические аспекты развития./ В. Л. Макаров [и др.] - М., ЮНИТИ –2004 . - 511с.
206. *Макарычев, А.С.* Регионализм и территориальное устройство в пост-тоталитарных странах: сравнительные характеристики России и ФРГ [Электронный ресурс]/ А.С. Макарычев – 1999 – Режим доступа: <http://www.irex.ru / press/pub/polemika/12/makarichev/>
207. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. / Пер. с англ. - М: Республика, 1993. Т. 1.
208. *Марголин А.М.* Методы государственного регулирования процесса преодоления инвестиционного кризиса в реальном секторе. - М.: Дело, 1998.
209. *Маркс К.* Капитал. - М.: Издательство политической литературы, 1975. - Т. 2.
210. *Мартыненко В.В.* Гражданское общество. От политических спекуляций и идеологического тумана к социальному знанию и осознанному выбору-. М.: Изд. Дом «Академия», 2008.
211. *Массе П.* Критерии и методы оптимального определения капиталовложений. - М., 1971. – 495 с.
212. Материалы Международной конференции «Научно-техническая и инновационная политика России» - Москва, сентябрь 2002 г. – М.: Дело, 2002.
213. *Мау В.* Экономическая политика 2006 года: на пути к инвестиционному росту // Вопросы экономики. 2007. №2. С.4 – 9.

214. *Милль, Дж. С.* Основы политической экономии с некоторыми приложениями их к социальной философии. М.: Экономика, 1993.

215. *Мэлоун, Сэмюэл Л.* Навыки мышления для менеджера / Сэмюэл Л. Мэлоун. – Ростов н/Д.: Феникс. – 1997. – 312 с. – ISBN – 5-222-00065-6.

216. *Мерзликина, Г. С.* Оценка экономической состоятельности предприятия: [монография]. / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская // ВолгГТУ, Волгоград. - 1998. – С. 63.

217. Методические рекомендации по разработке стратегий развития регионов Приволжского федерального округа в рамках решения задачи удвоения внутреннего валового продукта Российской Федерации к 2010 г. «2ВВП – к 2010 году». Проект. – Н. Новгород. - 2004. –С. 4.

218. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. № ВК 477). – СПС «Гарант».

219. *Мингалева Ж.А.* Организационные аспекты активизации инвестиционной деятельности промышленных предприятий в условиях структурных преобразований/ Ж.А. Мингалева //Организатор производства. Воронеж. 2004. № 4 (19).

220. *Мингалева Ж.А.* Инвестиционная стратегия промышленных предприятий в условиях структурных преобразований: Материалы конференции 26-27 нояб. 2003. / Ж.А. Мингалева//Информация, инновации, инвестиции – 2003. Пермь, 2003. С.185-187.

221. *Миндубаева, Э. Р.* Необходимость инноваций: проблемы и пути активизации инновационной деятельности. / Э.Р. Миндубаева. - Вестник «ТИСБИ». - 2005. - №2. –С. 23

222. *Миндубаева, Э. Р.* Необходимость инноваций: проблемы и пути активизации инновационной деятельности /Э.Р. Миндубаева.- Вестник «ТИСБИ» 2005. - №2. – С. 18.

223. *Митрофанова И.В., Сизов Ю.И.* Институциональные ловушки Инвестиционного фонда РФ // Финансы и кредит. №3 (339). 2009. С. 35 – 38.

224. *Мовсесова М.Г., Рисин И.Е., Трещевский Ю.И.* Зарубежный опыт государственной поддержки процессов улучшения инвестиционного климата территорий // Инвестиционные процессы в регионах. ИнВестРегион. № 3. 2008. С. 10 – 12.

225. *Молодцова, Р. Г.* Инвестиции и инновации в концепции экономического роста / Р. Г. Молодцова - М.: РЭА. – 2002. – 304 с.

226. *Морозов, Ю. П.* Инновационный менеджмент./ Ю. П. Морозов// Учеб. пособие. - Н.Новгород: ННГУ. – 2007. - 352 с.

227. *Морозов Ю.П., Гаврилов А.И. Городнов А.Г.* Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 471 с.

228. *Муравьев А.И., Игнатъев А.М., Крутик А.Б.* Малый бизнес: экономика, организация, финансы/ А.И. Муравьев, А.М. Игнатъев, А.Б. Крутик: Учеб. пособие для вузов.– 2-е изд., перераб. и доп.– СПб.: Издательский дом "Бизнес-пресса". 1999
229. *Мухетдинова Н.М.* Региональные проблемы современного инвестиционного роста России // Проблемы инвестиционной политики в регионах Российской Федерации. Аналитический вестник Совета Федерации. №1 (318). 2007.
230. *Мыльник В.В.* Инвестиционный менеджмент. - М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2005.
231. *Нарышкин С.Е.* Формирование институциональных предпосылок активизации инвестиционного процесса в России // Журнал российского права. 2007. № 1.
232. *Немова Л. А.* Хозяйственное развитие Канады в условиях интеграции Северной Америки / Л. А. Немова // Канада: взгляд из России. Экономика, политика, культура. - М., 2002.
233. *Несветаев Ю.А.* Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – М.: МГИУ, 2003
234. *Нешиной А.С.* Инвестиции: Учебник. 7-е изд., перераб. и испр. М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2008.
235. *Нивен, П. Р.* Сбалансированная система показателей — шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / П. Р. Нивен — Днепропетровск: Баланс-Клуб. - 2003. – 328 с.
236. *Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / Под ред. Ю.В. Яковца.* - СПб.: Гуманистика, 2003. – 967 с.
237. *Норт, Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики./ Д. Норт - М.,- 2007.
238. *Оборина Л.Г.* Финансово-кредитное регулирование реальных инвестиционных проектов. Автореферат дис. к.э.н. Екатеринбург, 2006.
239. *Ольве, Н.* Оценка эффективности деятельности компании: Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер— М.: Вильямс. - 2004. – 304 с.
240. «О проблемах применения норм Земельного Кодекса Российской Федерации и Градостроительного Кодекса Российской Федерации при предоставлении земельных участков». Материалы круглого стола с участием депутатов Государственной Думы РФ, депутатов законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов РФ, входящих в Уральский федеральный округ. Екатеринбург, 27 июня 2008 г.
241. *Орлов А.И.* Эконометрика: учебник. – М.: Издательство «Экзамен», 2002.
242. *Орлова Е.* Государственная поддержка предпринимательства: мифы и реальность // Власть. 2003. № 3. С. 20 - 25.

243. Основные показатели инвестиционной и строительной деятельности в Российской Федерации в первом полугодии 2009 года. - М., 2009.
244. Основы коммерциализации НИОКР и технологий. - М.: АНХ. - 1999. - 272 с.
245. *Очковская, М. С.* Инновации как качественный фактор экономического роста : автореф. дис. канд. эконом. наук / М. С. Очковская. - М. - 2006. - 24с.
246. *Панов А.Н.* Инвестиционное проектирование и управление проектами: Учеб. пособие. - М.: Экономика и финансы, 2002.
247. *Пансков, В.Г.* О налоговом стимулировании инвестиционной деятельности // Финансы. №2. 2009. С. 37 – 42.
248. *Перевалов, Ю. В.* Инновационное предпринимательство и проблемы технологического развития/ Ю. В. Перевалов // Общество и экономика. - 2007. - №5. - С. 43
249. Повышение инновационной активности экономики России /ИЭ РАН. - М.: УОП ИЭ РАН, 2002.
250. *Подшиваленко Г.П., Лахметкина Н.И., Макарова М.В.* Инвестиции: Учеб.пособие - 2-е изд. перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2004. - 208 с.
251. *Поздняков В.Я, Казаков С.В.* Экономика отрасли: Учеб. пособие – М.: ИНФРА-М, 2008. – 307 с.
252. *Портер, М. Е.* Международная конкуренция. М.: МО. – 1993. – 598 с.
253. *Портер, М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/ пер. с англ. М. Е. Портер.— М.: Альпина Бизнес Букс. - 2008. – 715 с.
254. Преференции для развития // Промышленность Юга России Газета СПШ ВО - 2005 - №6. - С. 7-8.
255. *Прибытков А.А.* Инновационная теория: истоки и перспективы развития. – Киев: Арена-Пресс, 2004.
256. Программа «Эффективные социальные инвестиции и социальное партнерство» // Успешные социальные инвестиции – вклад в будущее России. М.-СПб-Н.Н.: МАОН и МАМ, 2008, с.5-61; ВЦИЭСТ, 2008. – 48 с.
257. *Пушкин А.В.* Способы прямого иностранного инвестирования в российскую экономику. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 222 с..
258. *Раевский С.В.* Инвестиционная активность в регионе /С.В.Раевский, А.Г.Третьяков. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 158 с.
259. *Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М., 1997.
260. *Радыгин, А.* Слияния, поглощения и реорганизационные процессы: некоторые новые тенденции / А. Радыгин, Н. Шмелева // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 62.

261. *Ребий, Е.Ю.* Экономические механизмы государственного стимулирования регионов // Представительная власть. 2007. №3 (76).
262. Региональная экономика/ Градов А.П., Кузин Б.И., Медников М.Д., Соколицин А.С. – СПб.: Питер, 2003. – 223 с.
263. Региональная политика в странах ЦВЕ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dergachev.ru/book-7/05/html>
264. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991с.
265. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.
266. Региональная экономика: новый характер территориальных отношений — М: Экономика. 1990.
267. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. Журнал «Эксперт». http://www.expert.ru/printissues/expert/2006/44/deficit_kachestva_potenciala
268. *Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н.* Экономическая оценка инвестиций. Учеб. пособие. - СПб.:Питер, 2005 – 191 с.
269. Российские статистические ежегодники. - М.: Федеральной службы государственной статистики. - 2000-2008. <http://www.gks.ru>
270. Россия в цифрах. 2009: Крат.стат.сб./Росстат - М., 2009.- 525 с.
271. Россия в цифрах. 2008: Крат.стат.сб./Росстат - М., 2008.- 510 с.
272. Российская экономика в 2006 году: тенденции и перспективы. – М.: Институт экономики переходного периода, 2009.
273. Руководство Осло: рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. - М., 2006.
274. Рынок Кельтского тигра. - www.spekulant.ru; Экономика Ирландии / www.temadnya.ru
275. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и Связь, 1993.
276. *Садыков, А. У Фрадкова есть план / А. Садыков, М. Шахов.*// РБК daily. 17 нояб. 2006 - С. 6.
277. *Самогородская М.* Анализ форм государственной поддержки инвестиционной деятельности в регионах Центрального федерального округа/М. Самогородская //Инвестиции в России.-2003.-N 8. - С. 3-8.
278. *Самогородская М.И.* Государственная поддержка малого бизнеса как инструмент управления инвестиционной привлекательностью региона // Региональная экономика: теория и практика. №11 (26). 2005.
279. *Самогородская М. И.* Государственное регулирование инвестиционных процессов в Воронежской области/М. И. Самогородская //Региональная экономика: теория и практика.-2004.-N 6. - С. 57-63.

280. Самогородская, М. И. Проблемы формирования региональной инвестиционной политики/М. И. Самогородская //Регионология.-2003.-№ 3.- С. 206-212.

281. Самогородская, М. И. Цели, задачи и принципы формирования региональной инвестиционной политики М. И. Самогородская // Региональная экономика: теория и практика.-2004.-N 3. - С. 47-53.

282. Самогородская М.И. Разработка механизма управления региональной инвестиционной стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. №4. 2003. С. 113 – 124.

283. Самогородская М.И. Управление инвестиционной привлекательностью региона (на примере Воронежской области) // Современное управление. №10. 2003. С.13-23.

284. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития./ Б. Санто - М.: Прогресс. – 1990. – 376 с.

285. Селезнев Г.Н., Христенко В.Б., Залиханов М.И., Львов Д.С. и др. Научная основа устойчивого развития Российской Федерации. - М.: Издание Государственной Думы, 2002 - 232 с.

286. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Организация и финансирование инвестиций. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 272 с.

287. Слонимская, М. А. Малое предпринимательство в стратегиях регионального развития / М. А. Слонимская // Белорусский экономический журнал. – 2004. – № 3. – С. 67.

288. Слушкина Ю.Ю. Развитие теории инвестиций: от истории к современности // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями». Ставрополь, 2008.

289. Смирнов, А. Россия – 2020: нужна ли нам активная региональная политика [Электронный ресурс] / А.Смирнов – 18.06.2007 – Режим доступа: <http://www.kreml.org/opinions/152673934>

290. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. // Антология экономической классики. – Т. 1.

291. Староверова Г.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/appraisal_efficiency.shtml

292. Стратегическое планирование экономического развития: 35 лет канадского опыта. - СПб.: Междунар. центр соц.-экон. исслед. «Леонтьевский центр», 2004.

293. Сушков Д.Н. Система обоснования целесообразности включения некоммерческих проектов в инвестиционные программы коммерческих организаций / Д.Н. Сушков //Менеджмент в России и за рубежом, № 3, 2008. С.49 -50.

294. Тальская М. Забыть ГЧП // Эксперт (Москва). 7.07.2008. Режим доступа: <http://www.vegaslex.ru/text/36914.html>

295. *Татаркин А.И., Татаркин Д.А.* Саморазвивающиеся регионы: макроэкономические условия формирования и механизмы функционирования // Научный эксперт. Научный электронный журнал. 2009. №1-2. С. 32 – 53.
296. *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями - М.: Экономика, 1989. – 272 с.
297. *Титов, И.* Будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора. / И. Титов, А. Пилипенко, И. Данилов-Данильян // Есть ли у России несырьевое будущее?: материалы VI Междунар. Кондратьевской конф.– М.: Институт экономики РАН, 2008. –412 с.
298. *Томпсон, А. А.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии./ пер. с англ. А. А. Томпсон, А. Дж Стрикленд. – М.: «ЮНИТИ», 1998.
299. *Трофимов А.М.* О региональном инвестиционном законодательстве (законотворчество субъектов Российской Федерации) // Проблемы инвестиционной политики в регионах российской Федерации. Аналитический вестник Совета Федерации. №1 (318). 2007.
300. *Тульчинский Г.Л., Терентьева В.И.* Бренд-интегрированный менеджмент. М.: Вершина, 2007. – 352 с.
301. *Уильямсон, О.* Экономические институты капитализма. Рынки, фирмы, «отношенческая» контрактация./ О. Уильямсон. - СПб. - 1996.
302. Управление инвестициями: в 2-х т. Т. 1. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. - М.: Высшая школа, 1998. - 416с.
303. *Фальцман, В. К.* Комплексная программа НТП: достижения, уроки и перспективы // Вопросы экономики.- №5.- 2008. - С.128-137.
304. *Филинов П.Л.* Организационно-методические подходы к управлению инвестициями на региональном уровне // Наука и образование. Межвуз. сб. науч. трудов. Вып.3 «Экономика и образование». – М.: ИИЦ МГУДТ, 2005. – С.161-165.
305. *Фоломьев А.Н., Ревазов В.Г.* Инновационное инвестирование. – СПб.: Наука, 2001. – 184 с.
306. *Хасбулатов О.Р.* Развитые страны: центры и периферия. Опыт региональной экономической политики. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 335 с.
307. *Хохлов, И.И.* Субсидиарность как принцип и механизм политики Европейского Союза // Мировая экономика и международные отношения. 2004. №5. С. 95-101.
308. *Христенко В.* Реформа межбюджетных отношений: новые задачи. // Вопросы экономики. 2000. №8. С.4 – 14.
309. *Цлаф В.* Оценка некоммерческих инвестиционных проектов. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/nonpront_prj.shtml
310. *Чухланцев Д.О.* Эффективное региональное инвестиционное законодательство как наиболее действенный способ нормализации

инвестиционного климата в регионе Режим доступа:
<http://www.tpprf.ru/img/uploaded/2007041714471497.doc>

311. *Шабунина И.М., Ломовцева О.А., Трубин М.Ю.* Теория и практика региональной экономики. - Волгоград, 1996.

312. *Шапкин А.С., Шапкин В.А.* Теория риска и моделирование рискованных ситуаций. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2007. – 879 с.

313. *Швецов Ю.* Эволюция российского бюджетного федерализма. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.mgimo.ru/fileserver/2004/kafedry/mirec/n_ek_litra/6-1-12.doc

314. Швецов Ю.Г., Миркина И.В. Целевые программы как инструмент управления государственными расходами // Финансы. №4. 2009. С. 15 – 17.

315. *Шнипер Р.И.* Регион. Экономические методы управления. - Новосибирск: Наука, 1991. – 315 с.

316. *Шумпетер, И. А.* История экономического анализа - History of economic analysis : В 3 т. / Йозеф А. Шумпетер; Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. - М.: РГБ. – 2004. - Т. 1. – 325с. - ISBN 256 801-04/2368

317. *Чернов В.Б.* Самофинансирование инвестиционной программы промышленного предприятия на основе комплексного проектирования // Финансы и кредит. - 2003. - №6. - С. 8 - 11.

318. *Чернов В.Б.* Повышение эффективности управления инвестиционными процессами на промышленном предприятии / В.Б. Чернов // Экономика и производство, 2002, № 4. С.21 – 22.

319. Экспертное заключение на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 – 2013 гг.» и на прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2011 года. – М.: РАН, Институт экономики, сентябрь 2010.

320. *Энтов, Р. М.* Экономическое развитие российских регионов: институциональные и макроэкономические проблемы [электронный ресурс]: [сайт]. URL: <http://www.cepra.ru/publics>

321. *Яковенко Е.Г., Басе М.И., Махров Н.В.* Циклы жизни экономических процессов, объектов и систем. - М.: Наука, 1991. – 192 с.

322. *Яковец Ю.В.* Эпохальные инновации XXI века. - М.: Экономика 2004. - 444 с

323. *Яковец, Ю.В.* Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование. - М.: Экономика, 1984 – 240 с.

324. *Яковец Ю.В.* Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм. - М.: Экономика, 1988. – 355 с.

325. *Янковский К.П., Мухарь И.Ф.* Организация инвестиционной и инновационной деятельности. - СПб: Питер, 2001.

326. *Янсен, Ф.* Эпоха инноваций: пер. с англ. Ф. Янсен – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 26 – 34.