

Е.И. Нестеренко

директор Института повышения
квалификации преподавателей

ЖЕНСКИЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ СЛОВЕНИИ

Заметки о семинаре

Летом этого года Санкт-Петербургский центр научно-технической информации «Прогресс» и государственное учреждение Институт культурных программ проводили в Словении межрегиональный семинар на тему: «Женщина – руководитель. Технология делового успеха». В состав российской делегации входили представительницы разных городов – Москвы, Санкт-Петербурга, Вологды, Нижнего Тагила, занятые в самых различных сферах – управление, образование, гостинично-туристический бизнес, таможня и др. Семинар был посвящен вопросам повышения конкурентоспособности женщин в сфере управления социально-экономическими и политическими процессами в обществе, формирования имиджа женщины-лидера, овладения современными технологиями в менеджменте.

Программа семинара включала обсуждение тем, связанных с организацией и спецификой ведения женского бизнеса:

- › Проблемы лидерства и руководства.
- › Социальный статус и функциональные роли женщины в обществе: вопросы самореализации.
- › Планирование карьеры и профессионального развития: стадии роста. Как обрести равновесие между карьерой и семейной жизнью.
- › Конфликтология: умение управлять конфликтом, алгоритм решения конфликтных ситуаций.
- › Формирование имиджа деловой женщины.
- › Здоровье и здоровый образ жизни женщины-руководителя, самообладание в условиях стрессовых нагрузок и др.

Особенностью семинара было его проведение в Словении – стране для нас близкой и одновременно далекой, поскольку пока она достаточно закрыта для россиян. Тем больший интерес вызывали у участников семинара встречи с деловыми женщинами Словении, работающими в различных отраслях народного хозяйства. Но самой незабываемой была встреча с мэром столицы Словении г. Любляна госпожой Даницей Симшич и ее «командой», в составе которой более половины – женщины. Частный бизнес страны представляли коммерческий директор

акционерного общества «Hoteli Morje» г. Порторож, директор-распорядитель бара «Mystica» г. Порторож, хозяйка ресторана фермы Худичевец и др.

Для нас, россиян, впервые приехавших в Словению, было интересно узнать не только о состоянии и развитии женского бизнеса, но и о роли и положении женщин в этой стране, а также познакомиться с ее историей и достопримечательностями. Увиденное своими глазами и услышанное от словенских коллег и посла Российской Федерации в Словении Вячеслава Долгова было столь интересным, столь и весьма полезным и важным. Действительно, сегодня Словения, которая после 1991 г. переориентировала свою экономику на интеграцию с ЕС и из всех бывших республик Югославии характеризовалась наиболее стабильным экономическим и политическим положением, добилась значительных успехов. С мая 2004 г. страна стала полноправным членом Евросоюза.

В жизни современной Словении весьма активную и значимую роль играют женщины. В стране, население которой едва достигает 2 млн. человек, почти половина трудоспособного женского населения работает. Основной род деятельности словенских женщин – это сфера обслуживания (около 55%), затем идет сельское хозяйство. Весомая роль женщин и в управленческих структурах – только в государственном аппарате их насчитывается около половины. При этом словенские женщины нередко занимают весьма высокие руководящие посты и хорошо справляются со своими обязанностями. Например, из 24 руководителей местных управ 13 – женщины, а в столичном городском совете треть состава тоже женщины.

Больших успехов добиваются женщины, возглавляющие руководство городов Словении. Встреча и беседа с одной из них – мэром г. Любляна – убедительно продемонстрировала это. Широко известна словенцам также женщина-мэр портового города Изола. Десять лет назад она возглавила мэрию этого города и своим упорным трудом, организаторским талантом и настойчивостью превратила невзрачный городок на Адриатическом побережье в чистый, уютный порт-курорт. Сегодня глава г. Изола признана лучшим мэром Словении. Об этом с гордостью рассказывали и гид, сопровождавший участников семинара в поездке по стране, и сами горожане.

Что касается женского бизнеса в Словении, то сегодня он развивается весьма активно. Правительство страны уделяет большое внимание поддержке частного предпринимательства, и это благотворно сказывается в том числе и на развитии женского бизнеса. Среди руководителей ряда крупных предприятий и учреждений Словении есть немало представительниц «слабого пола». Например, женщина возглавляет крупнейший в стране Новолюблянский банк СКВ; много женщин в гостиничном и туристическом бизнесе – этих традиционных и самых

развитых отраслях словенской экономики. В рамках работы семинара состоялись беседы и встречи с некоторыми из них. В ходе этих неформальных встреч участники семинара не только познакомились с организацией бизнеса в сфере обслуживания и гостиничного бизнеса в Словении, но и узнали много интересного о жизни словенских бизнес-леди. В частности, в городе-курорте Порторож состоялась интересная беседа с коммерческим директором акционерного общества «Hoteli Morje» госпожой Славицей Фоян, которая поведала нам о гостиничном бизнесе и своей компании. Ее рассказ о жизни женщин в средиземноморской Словении, специфике бизнеса, его проблемах и успехах дает основание полагать, что женский бизнес в стране, как, впрочем, и в России, сопряжен со значительными трудностями, напряжением духовных и физических сил деловых женщин.

Как выяснилось, основной проблемой для компании «Hoteli Morje», которая была создана на базе четырех крупных отелей курорта, была выработка собственной программы, поиск своего места в этом сложном бизнесе. В условиях жесткой конкуренции на рынке гостиничных услуг в Словении эта работа очень важна. Чтобы найти «свою нишу» в частном бизнесе и сделать его привлекательным для клиентов, четыре года назад сотрудники компании пересмотрели всю программу работы фирмы и разработали комплекс мероприятий, направленных на специализацию предоставляемых услуг каждой из четырех гостиниц, входящих в акционерное общество. Это позволило значительно оживить бизнес.

Своеобразной «изюминкой» стало предоставление клиенткам курорта Порторож услуг по оздоровлению женского организма. Были разработаны оригинальные методики с использованием секретов тайской медицины, и в отеле «Ривьера» открылся центр красоты «Вай тай», в котором работают специалисты из Таиланда. Сегодня это один из самых престижных медицинских центров Словении, широко известный и в Европе. Тысячи отдыхающих отовсюду приезжают в Порторож, чтобы пройти процедуры этого центра. Другая гостиница – «Гранд отель Палас» специализируется на предоставлении разнообразных водных процедур; отель гордится своими термальными источниками, комплексом известных национальных бань (от турецкой и финской до русской парной).

Третья гостиница – «Словения» является своего рода «мозговым центром» и больше известна как конгресс-центр, где проводятся научные форумы, конференции и симпозиумы. В отеле имеется четыре прекрасно оборудованных конгресс-зала и пресс-центр. Примечательно, что оформлены конференц-залы весьма оригинально и названы в честь выдающихся путешественников-первооткрывателей: Америго Веспуччи, Христофора Колумба, Фернана Магеллана, Джеймса Кука. Например, конференц-зал Магеллана выполнен в стиле средневековой корабельной

каюты. Еще одним видом деятельности компании является предоставление отдыхающим спортивных и культурно-развлекательных услуг: в отелях функционируют бассейны с целым набором оздоровительных процедур, тренажерные залы; работают бары, кафе, рестораны. На презентацию бара «Mystica» в г. Порторож были приглашены и участники семинара.

Следует заметить, что такая оригинальная постановка бизнеса, постоянный поиск новых интересных форм работы приносит компании ощутимые дивиденды. «Чтобы все программы компании работали успешно, – призналась госпожа Славица Фоян, – сотрудники должны работать как хорошо отлаженный механизм, много и добросовестно, иначе успехов в современном бизнесе не добиться». Такая политика позволяет совершенствовать и расширять бизнес – в частности, компания намерена приобрести еще один отель на побережье Адриатического моря и расширить набор услуг для клиентов. То, что сфера услуг в Словении находится на довольно высоком уровне, ощутили на себе и участники семинара, знакомясь со страной и ее гостеприимным народом.

По своему характеру женский бизнес в Словении в основном мелкий и средний, хорошо развит семейный бизнес, особенно в сельском хозяйстве и сфере обслуживания. Как правило, это небольшие уютные бары, кофейни, ресторанчики, наподобие того, который находится на ферме Худичевец близ автострады Любляна–Порторож.

Этот ресторан принадлежит одной семье, где и взрослые, и дети участвуют в общем деле; каждый имеет конкретный участок работы: хозяйка, возглавляющая дело, готовит еду и обслуживает посетителей, роль хозяина семьи состоит в подвозе необходимых продуктов для ресторана, старший из детей помогает отцу по хозяйству на ферме, а двенадцати-, девяти- и пятилетний – матери по ресторану. И лишь изредка, когда ресторан получает большие заказы на обслуживание посетителей, приходится прибегать к помощи одной-двух соседок для приготовления блюд. В беседе с хозяйкой, худощавой, общительной, средних лет женщиной – матерью четверых детей, – понимаешь, сколь нелегко ее каждодневный труд. Но «бизнес-леди» не жалуется на жизнь, наоборот, счастлива, что может помочь людям, находящимся в пути; да и бизнес дает ее семье возможность жить безбедно. А питание в этом уютном ресторане действительно отменное; не случайно ферма Худичевец широко известна и рекламная фотография фермы помещена во многих проспектах и буклетах для туристов.

В целом знакомство с постановкой женского бизнеса в Словении и беседы с ее представительницами позволили нам ближе узнать эту прекрасную страну, познакомиться с ее известными людьми, их жизнью и делами. В свою очередь, мы рассказали о современной России и наших проблемах в женском бизнесе. Следует отметить, что словенцы проявляли неподдельный интерес к нашей стране. На сегодняшний день торго-

экономические связи РФ и Словении весьма скромные, хотя в последние год-два обе стороны проявляют заинтересованность в укреплении двусторонних отношений. Так, в минувшем году 30 бизнесменов из Словении посетили регионы России с целью ознакомления с российским бизнесом и возможностью установления более тесных экономических и культурных контактов с нашей страной.

Хочется верить, что и прошедший семинар послужит добрым знаком для укрепления дружественных российско-словенских связей.



ВОПРОСЫ ИННОВАЦИЙ И МЕТОДОЛОГИИ

Н.В. Бекетов*

Якутский государственный университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ В НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Качественно новые социально-экономические и политические условия, сформировавшиеся в результате системных преобразований 90-х годов в России, выявили определенный застой в сфере научной и инновационной деятельности, сложившаяся модель которой не соответствовала требованиям нового рыночного уклада. В настоящее время назрела необходимость спокойно и взвешенно проанализировать данную ситуацию с разных точек зрения.

Тенденции и приоритеты финансирования

Международная статистика, сопоставление количественных показателей ресурсного обеспечения науки современной России и зарубежных стран не представляет больших трудностей, т.к. реорганизация принципов статистического учета позволила преодолеть существовавшую в СССР проблему принципиальной несопоставимости большинства показателей. К

* Доктор экономических наук, профессор Н.В. Бекетов является заместителем директора по научной работе Финансово-экономического института Якутского госуниверситета. Ему принадлежит свыше 200 научных работ по представленной тематике.

настоящему времени в российской статистике состояния науки по сравнению с зарубежной остаются различия только в детальности, периодичности, полноте охвата и доступности разнообразных статистических данных.

Из прямых сопоставлений (табл. 1) следуют хорошо известные специалистам выводы о весьма скромных масштабах финансирования научных исследований в России по сравнению с лидерами развитого мира. Разрыв с США представляется особенно внушительным, однако при сопоставлении с другими странами, более близкими нам по масштабам экономики и уровню развития, ситуация выглядит по-иному. Так, показатели общенационального финансирования в РФ вполне сопоставимы с абсолютным и относительным уровнем, достигнутым Канадой и Италией (здесь уместно отметить, что доля ВВП России в затратах на НИР примерно соответствует аналогичным показателям этих стран). Вместе с тем установившийся сравнительно низкий уровень объема финансирования науки далек от практики большинства развитых стран.

1. Внутренние затраты на НИР в странах «восьмерки» (2003 г.)

Страны	Всего, млрд. долл.	Доля ВВП, %	В расчете на душу населения, долл.
Великобритания	26,2	1,9	431,2
Германия	48,3	2,4	601,8
Италия	14,1	1,2	248,3
Канада	13,8	1,7	450,5
Россия	13,4	1,6	439,9
США	252,2	2,7	901,2
Франция	28,5	2,1	485,7
Япония	94,7	3,2	761,5

Источник: Наука России в цифрах: Статистический сборник. М.: Центр исследований и статистики науки (ЦИСН), 2004. С. 121.

Глобальной тенденцией прошедшего десятилетия стало наращивание научных расходов и государством, и корпорациями, преодоление «застойности» показателей общей наукоемкости ВВП (отношение национальных расходов на исследования и разработки к ВВП). За период с 1993 по 2003 г. общие затраты на научные исследования и разработки в развитых странах (около 30 стран Организации экономического сотрудничества и развития – ОЭСР) увеличились с 418 до 558 млрд. долл., что означает рост средней наукоемкости с 2,1 до 2,4% ВВП [1].

Экспертные оценки показывают, что указанная тенденция в ближайшие годы сохранится и будет происходить дальнейшее повышение этого

показателя. В США и Японии его уровень превысит 3,2%, а в тех европейских странах, где он не достигает в настоящее время 2,7%, он может составить 3,3% через 10–15 лет. Лидером этих процессов стала Швеция, где наукоёмкость ВВП самая высокая в мире – 3,9% в 2003 г. В Европейском Союзе в среднем она составила 2,01% [2].

Повышение уровня финансирования исследований и разработок в развитых странах достигнуто в основном за счет предпринимательского сектора, который увеличил свои расходы на 50%, в то время как государство – всего на 8,3%. Поэтому доля частного сектора в национальных расходах стран ОЭСР возросла с 59% в 1993 г. до 65,2% в 2003 г., а доля государства упала с 41% до 35% [3]. Крупные корпорации, формирующие каркас национальных инновационных систем развитых стран, обеспечивают разработку, производство, рыночное освоение в национальном и глобальном масштабе целых направлений НТП.

В России наиболее экономически успешными являются компании, занятые добычей и экспортом нефти, газа, металлов. Компании сырьевых отраслей, как известно, не являются наукоёмкими и не предъявляют соответствующего их экономическому значению спроса на научные знания и технологии. Лидеры российского бизнеса – например, «Газпром», «Лукойл», – вполне сравнимые по экономическому потенциалу с аналогичными зарубежными компаниями, осуществляют крупные научно-технические проекты и программы модернизации в своих подразделениях, но их значение для научно-технического потенциала страны нельзя сравнить с итогами деятельности лидеров мирового хайтека – «ИБМ», «Сони», «Майкрософт», «Сименс», «Интел» и «Самсунг». В России пока еще нет жизнеспособного ядра крупных компаний – сходного с тем, которые существуют, например, в Южной Корее и которые способны осваивать и создавать новейшие технологии, укреплять стратегические связи со знающими, квалифицированными поставщиками и клиентами внутри страны и за ее пределами. Это обстоятельство не способствует улучшению российского инновационного климата.

Ввиду снижения объемов государственного финансирования науки в России можно было бы ожидать большей эффективности расходов государственных средств, а также прогрессивных сдвигов в структуре приоритетов. Однако этого не произошло, и резерв оптимизации использования бюджетных средств для решения наиболее важных проблем экономики и общества, создания заделов на перспективу не был использован. В результате различия в бюджетных приоритетах РФ и ряда развитых стран за прошедшее десятилетие только углубились.

К примеру, в США основой статей государственных научных расходов всегда было и остается обеспечение обороноспособности страны, но значение этих статей относительно снижается. Вторым по значению

приоритетом до 1975 г. были программы финансирования космических исследований, на третьем месте стояло здравоохранение. К 2003 г. ситуация поменялась: научные исследования в интересах обеспечения здоровья нации вдвое превысили соответствующие расходы на освоение космоса и составили более половины «оборонной» науки. Аналогичные сдвиги наблюдаются в структуре бюджетного финансирования науки и в других странах.

В России современное соотношение по указанным приоритетам близко к послевоенной ситуации в развитых странах: стабильно высокая доля оборонных исследований, превосходящих затраты на социальные цели в 5-6 раз, многократное превышение доли технических наук по сравнению с науками о жизни и особенно с финансированием исследований в интересах здравоохранения.

Показатели научной и инновационной деятельности

Официальная статистика, как российская, так и зарубежная, представляет не очень много данных о результатах научных исследований. Так, Центр исследований и статистики науки (ЦИСН) публикует только сопоставимые данные о патентной деятельности в России и странах ОЭСР. Коэффициент активности изобретательской деятельности (рассчитывается по количеству патентных заявок в расчете на 10 тыс. жителей) составил в РФ в 2003 г. 1,1, что значительно ниже, чем в странах-лидерах (Япония – 29,1, Корея – 9,7, Германия – 6,2, США – 5,7, Финляндия – 5,1, Швеция – 5,3), но ненамного хуже, чем в таких странах, как Франция, Нидерланды, Канада. Сравнительно низок в России и показатель соотношения поданных за рубежом и национальных заявок.

Эти два параметра изобретательской активности отражают, с одной стороны, средний уровень развития патентования в стране, с другой – слабую интеграцию в мировой процесс патентования, что характеризует низкую активность российских производителей на мировых рынках. Подчеркнем, что при сравнении объемов патентования национальных заявителей за рубежом оказывается, что разрыв просто огромен: США патентуют за пределами своей страны более 2 млн. заявок, а Россия – 21 тыс. [4].

Место России в глобальных показателях исследовательской активности по количеству опубликованных научных работ в целом остается достаточно высоким. В период 1993–2003 гг. наша страна занимала 8-е место по числу опубликованных научных работ – 131,2 тыс. (*общая исследовательская активность*), 12-е место по числу цитированных работ – 46,5 тыс. публикаций, хотя по показателю *процент цитируемости работ* находится на 144-м месте (38,6%) при среднемировом показателе – 59,1% [5]. Отчасти это объясняется лингвистическими трудностями – далеко не все

русские ученые публикуются на английском языке, а знание русского у зарубежных специалистов практически отсутствует. Вместе с тем сравнение России со странами СНГ и Восточной Европы показывает, что и уровень, и эффективность исследовательской работы в нашей стране, как правило, выше.

Вклад России в традиционно сильные для нее области науки хотя и остается высоким, но имеет очевидную тенденцию к снижению. К началу XXI века РФ занимает четвертое место в области физики (9,8% публикаций в этой области), пятое место в области химии (7%), шестые места в области наук о Земле, о космосе, материаловедении. Россия традиционно является одной из лидирующих стран в математике (3,5%), в технических науках (3,75%). Вместе с тем очень незначителен вклад отечественных ученых в интенсивно развивающиеся в наше время науки о жизни: биологию и биохимию (2%), иммунологию (0,4%), агронауки и науки о растениях и животных (соответственно 1,5 и 1,7%) [6]. Явное различие в уровнях развития классических областей естествознания и науки о жизни отчасти объясняется значительным разрывом в их финансировании, сложившимся в советское время и сохраняющимся до сих пор.

Еще один показатель результативности научной деятельности – число Нобелевских премий, присужденных ученым разных стран. В этом отношении России принадлежит почетное 7-е место, что отражает и исторически важное положение нашей страны в мировом научном потенциале, и наличие устойчивых традиций в развитии крупных научных школ.

Современная международная статистика, располагающая большими массивами данных о научно-техническом развитии, активно разрабатывает и постоянно совершенствует методы расчета разнообразных индексов и рейтингов конкурентоспособности, отражающих потенциал и сравнительные преимущества той или иной страны. Разработчики этих рейтингов исходят из того, что основной вектор современной глобальной конкуренции лежит в области динамично меняющихся преимуществ, основанных на научно-технических достижениях и инновациях. Новые технологии и обеспечиваемый ими рост производительности и эффективности позволяют добиваться главного условия национальной и отраслевой конкурентоспособности: производства товаров и услуг, которые соответствуют требованиям мировых рынков, на основе высокой производительности труда и при одновременном повышении реальных доходов населения.

Так, в докладе Всемирного экономического форума (ВЭФ) в 2000 г. в дополнение к публиковавшимся ранее рейтингам по позиции «технология» введен новый индекс конкурентоспособного роста (Growth Competitiveness

Index, GCI), который стали называть индексом инновационной способности экономики. Он отражает способность национальной экономики к устойчивому экономическому росту в среднесрочной перспективе (ближайшие пять лет), принимая во внимание текущий уровень экономического развития.

В основе построения индекса GCI – выделение группы стран-лидеров по ключевому, с точки зрения авторов, показателю – количеству патентов, зарегистрированных в стране в расчете на 10 тыс. жителей. Кроме того, в модель включены объемы инновационных инвестиций и их эффективность, а также использование информационных технологий в повседневной жизни граждан (количество мобильных телефонов и компьютеров на душу населения в стране, активность пользователей Интернета и т.д.). Особо учитываются институциональные и макроэкономические условия, содействующие или препятствующие инновационной деятельности.

Полученные индексы GCI показывают, что при таком подходе экономика России попадает в группу стран с низким уровнем развития, причем по всем составляющим: технологии – 60-е место, институциональные условия – 61-е, макроэкономическая среда – 57-е. Рассмотренные индексы дают определенное представление об относительном состоянии сферы инновационной деятельности РФ, но далеко неполное и противоречивое. Безусловно, соседство страны в предложенном списке с такими государствами, как Иордания, Венесуэла, Колумбия, Панама, Сальвадор и Шри-Ланка, представляется сомнительным. Россия сохраняет целый ряд преимуществ в ключевых для современного развития сферах, в частности лидерство в ряде научных областей, научные школы и традиции, опыт реализации крупных, в т.ч. международных исследовательских проектов.

В то же время сравнение индексов конкурентоспособности Всемирного экономического форума с показателями общих объемов производства ВВП в первой мировой десятке (табл. 2) позволяет сделать ряд важных наблюдений.

2. Рейтинг экономического и инновационного развития десяти ведущих стран по ряду показателей (2002 г.)

Страны	Общий объем ВВП	Индекс GCI	Число ученых и инженеров	Технологии	Политика инноваций
США	1*	2	6	1	1
Китай	2	39	44	53	46

Япония	3	21	1	23	12
Индия	4	57	59	66	39
Германия	5	17	11	15	7
Франция	6	20	9	17	6
Великобритания	7	12	18	10	13
Италия	8	26	31	31	23
Россия	9	63	3	60	52
Канада	10	3	14	2	5

* Цифра 1 означает самый высокий рейтинг, далее – по убывающей.

Источник: Инновации. СПб., 2002. № 9-10. С. 73.

Во-первых, экономика России сейчас занимает девятое место в мире и в соответствии с приведенной таблицей опережает только Канаду. Во-вторых, что более существенно, ясно виден наш разрыв по большинству качественных показателей роста. Так, если Россия еще опережает Китай и Индию по показателям ВВП в расчете на душу населения, то уже отстает от них по индексу инновационной способности. Этот разрыв, как показывают рейтинги ВЭФ, говорит о потенциале ускорения развития экономики для Китая и Индии и, наоборот, об угрозах экономическому росту России в ближайшем будущем. В-третьих, если РФ и имеет значительное преимущество по сравнению с большинством стран мира по численности научно-исследовательских кадров, то этот количественный показатель практически не оказывает влияния на перспективы экономического роста страны.

Инновационная активность ряда отраслей хозяйства РФ

Официальная статистика свидетельствует об очень низких показателях инновационной деятельности: доля инновационно активных предприятий составляет в промышленности всего 4-5%, доля новой техники и технологий в промышленном производстве еще меньше. Вместе с тем целый ряд реальных процессов свидетельствует о том, что статистика отражает далеко не все тенденции в инновационной сфере, что ситуация во многих областях меняется в лучшую сторону, что в России есть и постоянно возникают новые предприятия и компании, готовые производить и использовать новые технологии.

Так, например, в целом очень успешно развивается российская *отрасль связи*, темпы роста которой за последние 10 лет характеризуются двузначными цифрами. Бурный рост отрасли связан с использованием новейших технологий, поступающих через долгосрочные стратегические альянсы российских и западных компаний. Большинство крупных зарубежных компаний, нашедших партнеров на нашем рынке, предоставляют долгосрочные товарные кредиты на приобретение своего оборудования, осуществляют его поставки, сборку, наладку и обучение

российских специалистов, поддерживают проведение научных исследований и разработок по адаптации поставляемых продуктов и технологий к российским условиям, привлекая к сотрудничеству российские научные и производственные организации. Высокая конкурентоспособность отечественных компаний, предоставляющих современные услуги связи населению, создает экономическую ситуацию, благоприятную и для потока инноваций, и для потребителей этих услуг как в центре, так и в регионах.

Весьма динамично развивается отрасль *информационных технологий*. Растет число информационных компаний, создана инфраструктура сбыта и технического обслуживания. Сотни мелких и десятки крупных предприятий по сборке компьютеров, разработке прикладных программ, интеграции компьютерных систем развиваются очень активно, используя в том числе импортное оборудование и комплектующие. По некоторым оценкам [7], в 2004 г. компьютерный парк России увеличился по сравнению с предыдущим годом на 24%. Количество регулярно пользующихся Интернетом жителей страны возросло на 42% и достигло 6,7 млн. человек. Объем отечественного компьютерного рынка вырос на 10,5% и превысил 4,8 млрд. долл. [8], что вполне сопоставимо по масштабам с рынком ряда развитых стран. Есть все основания рассчитывать на сохранение существующих темпов роста в 2005 г.

Процесс адаптации России к мировым тенденциям научно-технологической и промышленной интеграции находится на начальной стадии, хотя сейчас совершенно ясно, что интеграция в глобальную инновационную сферу стала важнейшим фактором развития национальных отраслей высоких технологий. Международное научно-техническое и технологическое сотрудничество способствует повышению конкурентоспособности предприятий, продвижению современных передовых технологий на внутренний рынок.

Для большинства российских отраслей хайтека главной задачей современного развития стало решение дилеммы конкуренция – сотрудничество с мировыми производителями. В условиях глобализации страна не может абстрагироваться от мировых тенденций развития, поскольку связь с системой мировых экономических отношений превращается в один из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность национальных экономик.

Российские производители наукоемкой продукции стремятся активнее осваивать внешние рынки из-за ограниченности и узости отечественного спроса и в расчете на реализацию преимуществ, связанных с заниженной (по сравнению с мировой) ценой труда, особенно интеллектуального.

Далеко не во всех случаях эти ожидания оправдываются, высокотехнологичная продукция гражданского назначения не стала заметной позицией российского экспорта, но наиболее успешные предприятия приобрели на внешних рынках новый значительный опыт, связанный с особенностями продажи наукоемкой продукции. Во многих случаях наиболее эффективной стала стратегия долгосрочной кооперации, участие в альянсах с мировыми лидерами хайтека как альтернативы самостоятельному выходу на внешние рынки.

Анализ российских компаний, выпускающих технически сложную продукцию в области авиастроения и космических технологий, информационных технологий и связи, показывает, что чем выше степень их сотрудничества с зарубежными партнерами, чем дальше они продвинулись по пути понимания проблем и преимуществ выхода на мировой рынок, тем более устойчивым является их финансовое и экономическое положение.

В заключение необходимо отметить, что развитие российской науки и сферы инновационной деятельности все меньше зависит от амбициозных политических и идеологических установок и все в большей мере подчиняется требованиям экономической целесообразности. Преодолевается автаркия научно-технического развития, происходит формирование *российского сегмента в мировом рынке инноваций*. Именно эти аспекты наиболее рельефно отражают современные процессы в сфере инновационной деятельности и определяют особенности политики адаптации национальной научно-технической системы к реалиям складывающихся рыночных отношений. При всей неоднозначности и незавершенности этих процессов, во многих случаях противоречащих сложившимся традициям и менталитету российских ученых, обозначенные тенденции соответствуют глобальным переменам в современном научном и инновационном развитии.

Литература

1. OECD: Science, Technology and Industry Outlook. Paris, 2004. P.24.
2. Government Funding for Science and Technology Cooperation with Russia. Arlington: Rand, S&T Policy Institute, 2003. P. 87.
3. Бекетов Н.В. Наука в России и мире//ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2003. № 11. С. 12-22.
4. Наука России в цифрах: Статистический сборник. М.: Центр исследований и статистики науки (ЦИСН), 2004. С. 121.
5. Инновации. СПб., 2003. № 1. С. 45-48.
6. Инновации. СПб., 2002. № 9-10. С. 72-77.

7. Информационные ресурсы России (Москва). 2003. № 6. С. 32-35.
8. Информационные ресурсы России (Москва). 2004. № 1. С. 19-21.



Е. Л. Плисецкий

доцент
кафедры «Экономика и
региональное развитие»

ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО КОММЕРЧЕСКОЙ ГЕОГРАФИИ

Сегодня от молодого специалиста в области экономики, управления, финансово-банковской деятельности требуются не только глубокие знания по выбранной специальности, но и широкая *экономическая эрудиция*, формирующая представления о размещении производительных сил страны, ее регионов, механизмах региональной социально-экономической политики, о факторах, влияющих на пространственную организацию и функционирование рынка товаров и услуг, финансово-банковской сферы.

На решение этих задач нацелены курсы *«Экономическая география и региональная экономика»*, *«Территориальная организация населения»*, *«Демография и народонаселение»*, *«География коммерческой и финансовой деятельности в России»*, *«Географические основы управления»* и другие, разработанные на кафедре «Экономика и региональное развитие» Финансовой академии при Правительстве РФ.

Уже в течение десяти лет студентам 1–2-го курсов институтов финансового менеджмента, страхования, бухгалтерского учета и аудита, экономической безопасности Академии читается дисциплина по выбору «География коммерческой и финансовой деятельности в России (коммерческая география)».

Научно-теоретическую и методологическую основу курса составляют труды отечественных и зарубежных ученых, в том числе опубликованные в XIX–начале XX века. Среди них исследования немецких ученых И. Тюнена, А. Вебера, А. Леша, В. Кристаллера, американского экономиста У. Айзарда, работы видных отечественных географов и экономистов

П.П. Семенова-Тян-Шанского, Н.Н. Баранского, Н.Н. Колосовского, В.А. Анучина, И.М. Маергойза, Ю.Г. Саушкина, В.П. Максаковского, А.В. Даринского, Ю.Н. Гладкого и А.И. Чистобаева, В.П. Дронова, А.Г. Гранберга и др.

Известно, что коммерческая география как самостоятельное научное направление и учебная дисциплина сформировалась еще в XVIII в. По мнению историка-географа В.К. Яцунского [1], родиной коммерческой географии является Франция, где в 1723 г. вышла коммерческая энциклопедия (Коммерческий словарь) Жан-Жака Савари, а в 1740 г. в Лилле был издан первый курс коммерческой географии. Позже, как отмечает Ю.Г. Саушкин [2], центром развития коммерческой географии стала Англия. Ввиду активизации в тот период международного товарного обмена возростала потребность в знаниях о природно-географических особенностях стран, их рынков, путей и приемов торговли. В сфере образования коммерческая география наряду с хозяйственной статистикой входила в число обязательных предметов в учебных заведениях многих государств – Германии, Бельгии, Франции, Англии, США и др.

Первые отечественные работы по коммерческой географии появились позднее – во второй половине XIX в., когда в России в условиях зарождающегося капиталистического рынка наметился быстрый рост промышленности и сельскохозяйственного производства, торговли; стали расширяться хозяйственные связи с другими государствами.

Так, например, первое издание учебника Д.Д. Морева «Очерк коммерческой географии и хозяйственной статистики России сравнительно с другими государствами» относится к 1888 г. (в последующие годы он неоднократно переиздавался). К 1916 г. относится издание учебника Н.Н. Соболева «Коммерческая география России. Очерк хозяйственной статистики и географии России сравнительно с иностранными государствами».

Примерно в это же время с 1863 по 1885 г. под руководством одного из крупнейших отечественных географов – П.П. Семенова-Тян-Шанского выходит пятитомный «Географо-статистический словарь Российской империи», а в период с 1900 по 1911 г. – многотомный труд «Торговля и промышленность Европейской России по районам» под его же редакцией.

Эти учебники и научные труды способствовали формированию взглядов на коммерческую географию как *самостоятельное научное направление* и учебную дисциплину, нацеленные не только на изучение собственно торговли как вида хозяйственной деятельности, но в более широкой трактовке – на «изучение мест производства главнейших объектов торговли, рынков сбыта в отдельных государствах и всемирных путей сообщения, а равно всего строя хозяйственной жизни народа со своей

специальной точки зрения» (Коммерческое образование. Ч. 2. М., 1904, с. 669).

Одновременно в России открывались все новые учебные заведения коммерческого профиля – торговые школы, коммерческие училища, курсы коммерческих знаний, высшие коммерческие учебные заведения. К 1911 г. их число достигло 400, а количество учащихся превысило 70 тысяч. В 1906 г. на базе Высших курсов коммерческих знаний был создан Московский коммерческий институт, а в 1908 г. – Киевский коммерческий институт. Позднее аналогичное высшее учебное заведение было открыто в Харькове. В Санкт-Петербурге располагались Высшие коммерческие курсы.

Наряду с политэкономией, математикой, статистикой, правом, бухгалтерией и товароведением коммерческая география стала одной из обязательных дисциплин при подготовке специалистов как для торгового дела, так и тесно связанной с ним финансовой деятельности.

Современные представления о целях и задачах коммерческой географии как научной и учебной дисциплины базируются на новейших достижениях географической науки и позволяют определить ее предмет как *изучение территориальной организации производства и рынка товаров и услуг, характера и особенностей формирования внутригосударственных (межрайонных) и внешних (международных) торгово-экономических связей.*

Если попытаться при этом определить место коммерческой географии в существующей системе географических наук, то, следуя логике структуризации географии, предложенной В.П. Максаковским [3], ее можно отнести к так называемым пограничным научным направлениям, находящимся на стыке географии (социально-экономическая география) и экономики.

На «экономизацию» географии и «географизацию» экономики применительно к современному этапу развития и взаимоотношения географической и экономической наук справедливо указывают Э.Б. Алаев [4] и А.Г. Гранберг [5]. Это, на наш взгляд, объективный процесс, отражающий прикладной характер «стыковых» дисциплин, их «развернутость» в сторону решения практических задач построения эффективного рыночного хозяйства в России.

К основным задачам коммерческой географии как самостоятельного научного направления социально-экономической географии можно отнести:

- ✓ исследование влияния различных социально-экономических факторов на территориальную организацию и функционирование производства и рынка товаров и услуг (к таким факторам, на наш взгляд, следует относить экономико-географический, включая рыночное положение; населенческий,

включая демографическую характеристику и занятость; природно-ресурсный; инфраструктурный, включая спрос на товары и услуги и др.);

- ✓ обоснование границ региональных рынков (рыночных зон) тех или иных видов товарной продукции и товарных групп;
- ✓ выявление особенностей и тенденций формирования и функционирования отраслевых и региональных рынков Российской Федерации сравнительно с зарубежными государствами;
- ✓ изучение территориальной организации внутренней торговли, сферы услуг, финансово-банковской и инвестиционной деятельности;
- ✓ выявление современных тенденций в развитии мирового рынка (товаров и услуг, рабочей силы, капитала) и оценка места России в международном разделении труда;
- ✓ изучение содержания и форм международного торгово-экономического сотрудничества Российской Федерации с другими государствами и региональными группировками стран, в том числе СНГ, экономически развитыми и развивающимися странами Европейского экономического союза, Азиатско-Тихоокеанского региона и др.

Среди образовательных, прикладных и методических задач выделим следующие:

- ✓ дать студентам представление о содержании и особенностях изучения коммерческой и финансовой сферы экономики в рамках новой учебной дисциплины – коммерческой географии; показать значение дисциплины для профессиональной подготовки будущих экономистов и финансистов;
- ✓ дополнить и углубить, с позиций анализа пространственной организации рынка, знания о факторах, влияющих на размещение производительных сил страны, социально-экономическое развитие ее регионов, которые студенты получают при изучении курса региональной экономики;
- ✓ дать представление о важнейших проблемах функционирования и тенденциях развития рыночного хозяйства страны;
- ✓ рассмотреть с «географических позиций» основные предпосылки и факторы рыночного хозяйствования, роль и место коммерческой и финансовой деятельности в системе рыночных отношений;
- ✓ охарактеризовать географические особенности формирования рынков сырья, промышленной продукции, продовольствия, товаров народного потребления, услуг населению; финансового рынка; рынка рабочей силы;
- ✓ ознакомить с особенностями размещения и проблемами развития банковской системы, внутренней, в том числе биржевой, торговли, сферы услуг (на примере рекреационной деятельности и других видов услуг); дать оценку инвестиционной привлекательности отдельных регионов страны;
- ✓ пояснить территориальные различия в развитии коммерческой и финансово-банковской деятельности (по отдельным регионам и субъектам Российской Федерации), а также приемы систематизации изучаемого материала и использования метода группировки (типологии) регионов по различным социально-экономическим критериям;
- ✓ охарактеризовать внешнеэкономические аспекты предпринимательской и финансовой деятельности;
- ✓ научить студентов работать с разнообразными статистическими материалами, осуществлять расчеты экономико-статистических показателей, анализировать их и обосновывать выводы по тем или иным аспектам социально-экономического развития страны, ее регионов, отраслевых и региональных рынков товаров и услуг.

Методика изучения курса предусматривает широкое использование межпредметных связей географической науки с экономикой, историей, статистикой, картографией. Историко-географический подход наиболее интересен при изложении тем, посвященных развитию банковской, биржевой, торгово-ярмарочной деятельности в России, становлению рынков отдельных видов товарной продукции (например, развитию рынка золота, нефти, зерна, товаров легкой промышленности и др.).

Оценка социально-экономической, финансовой ситуации в стране и регионах, внешнеэкономической деятельности предполагает ознакомление студентов с различными экономико-статистическими показателями, характеризующими национальное богатство, ВВП, основные фонды, темпы роста производства, объемы инвестиций, рынок труда, региональные бюджеты, объемы внутренней торговли и услуг населению, внешнеторговый оборот и др.

Как отмечает В.П. Максаковский, язык цифр традиционно использовался в географической науке для формирования количественных представлений об объектах и процессах, а с началом «экономизации» географии роль его еще более возросла. Сегодня количественные показатели широко применяются для характеристики той или иной территории, того или иного процесса [см. 3].

Большое значение в достижении целей изучения курса придается наглядности, созданию «образа территории», для чего студентам предлагаются оригинальные схемы, диаграммы, карты. Практическими заданиями также предусмотрено составление картограмм и картодиаграмм на основе расчетов отдельных показателей (например, отражающих региональные различия в розничном товарообороте и услугах, размещении фермерских хозяйств, плотности банковской сети, объемах капитальных вложений и др.).

Разработка учебно-методического комплекса (УМК) по любой образовательной дисциплине, в том числе и по коммерческой географии, имеет целью систематизировать и структурировать учебный материал, определить требования к уровню знаний, умениям и навыкам студентов, которыми они должны овладеть в процессе изучения курса. Наряду с программой и тематическим планированием УМК включает планы семинарских занятий, задания для самостоятельных практических работ и методические рекомендации по их выполнению, примерные темы рефератов и эссе, перечень контрольных вопросов и вопросов к итоговому зачету, список рекомендуемой литературы.

Курс коммерческой географии содержит следующие основные разделы.

Теоретическое *введение в коммерческую географию*, в котором обоснованы предмет и методы научно-образовательной дисциплины, рассмотрены этапы становления и развития науки, ее основополагающие понятия, труды российских и зарубежных ученых в области изучения территориальной организации рынка.

Раздел I *«Предпосылки и факторы территориальной организации рынка товаров и услуг. Отрасли и рынок»* посвящен характеристике общих условий и факторов развития рыночной экономики в Российской Федерации и пространственной организации рынка, включая оценку рыночного положения,

экономически активного населения, природных ресурсов и условий, инфраструктуры.

В этом же разделе изучается география производства и рынка сырья и топлива, анализируется ситуация в отраслях добывающей промышленности. Рассмотрены особенности и проблемы развития производства и рынка промышленных товаров и продовольствия. Значительное внимание уделяется деятельности ведущих российских компаний и финансово-промышленных групп, их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке.

Раздел II «География финансово-банковской системы, внутренней торговли и сферы услуг» нацелен на изучение важнейших секторов экономики, определяющих эффективность функционирования рынка и его социальную направленность. В рамках этого раздела студенты знакомятся с территориальными особенностями и факторами формирования банковской системы страны и инвестиционной деятельности (рассматривается понятие инвестиционного климата региона), с территориальной организацией торговли и ярмарочного бизнеса, сферы услуг.

Раздел III «Регионы и рынок» дает представление об экономических механизмах региональной политики в условиях функционирования рынка, особенностях и проблемах формирования региональных рынков европейской части России, Сибири и Дальнего Востока. Особое место в разделе занимает оценка роли и перспектив развития российского Севера в новых экономических условиях.

Завершается теоретический курс коммерческой географии (раздел IV) изучением *места России в мировом хозяйстве, ее внешних торгово-экономических связей.*

Важная роль в УМК отводится разработке тем семинарских занятий и практических заданий для самостоятельной работы студентов [6]. Они весьма разноплановы и предполагают как индивидуальные, так и групповые формы.

Так, студентам предлагается выполнить расчеты экономико-статистических показателей (для чего в УМК включен статистический материал в табличной форме) и на этой основе составить картограммы, которые дают более наглядное представление об их территориальной дифференциации (например, картограммы «Размещение фермерских хозяйств», «Размещение банковской сети», «Региональные различия в уровне безработицы в РФ» и др.).

Другой вид заданий – провести самостоятельный географический и экономический анализ деятельности крупной российской компании (по выбору) и подготовить доклад для выступления (или письменный реферат по предложенному плану). В случае подготовки реферата обязательно составление географической карты, отражающей размещение предприятий компании и их хозяйственные связи, в том числе внешнеэкономические.

В качестве группового задания предлагается разработка проекта «Географический анализ коммерческой и финансовой деятельности в регионе (субъекте РФ)». Он выполняется по плану, включающему: оценку условий и факторов формирования регионального рынка; анализ отраслевой структуры экономики с выделением действующих в регионе ведущих компаний, а также товарных бирж и промышленных ярмарок; характеристику рынка потребительских товаров и услуг, региональной финансово-банковской системы; оценку инвестиционного климата и инвестиционной деятельности в регионе.

Задание выполняется группой студентов (4-5 человек). Каждый из участников такого проекта отвечает за определенный раздел работы, а все вместе – за общие выводы о месте региона (субъекта РФ) в экономике страны. Такую форму коллективного творчества можно использовать и как зачетную работу.

Теоретические положения и прикладные задачи читаемой в вузе географической дисциплины развивают знания, закладываемые еще в школьном курсе по коммерческой географии, предназначенном для профильных классов средней общеобразовательной школы, а также учебных заведений с углубленным изучением географических и экономических дисциплин – гимназий, лицеев, колледжей. Научно-теоретическое и методическое обеспечение профильного курса по коммерческой географии включает программу курса, учебники для 10 и 11 классов, рабочие тетради к ним, методические рекомендации для учителя [7].

Учебно-методические разработки для профильной школы и УМК для вуза позволяют на практике реализовать идею *непрерывного образовательного процесса* в рамках отдельных научных дисциплин, выдвинутую в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г., которая была одобрена Правительством РФ. В разработанной в соответствии с этим документом Концепции профильного обучения на старшей ступени общего образования прямо ставится задача «обеспечить преемственность между общим и профессиональным образованием».

Подведем некоторые итоги. Накопленный за ряд лет преподавания курса коммерческой географии опыт позволяет констатировать следующее:

✓ студенты с интересом изучают новую географическую дисциплину, которая, с одной стороны, опирается на уже полученные ими знания по экономической географии и региональной экономике, а с другой – раскрывает новые важные аспекты в изучении рыночной экономики, углубляет и расширяет представления о действии рыночных факторов, территориальной организации рынка товаров и услуг и, что особенно важно в профессиональной подготовке, – о географии финансово-банковской системы, инвестиционной деятельности;

✓ на семинарских занятиях особенно активно и заинтересованно проходит обсуждение докладов, посвященных коммерческо-географическому анализу деятельности крупных российских компаний или ФПГ, действующих в различных секторах экономики;

✓ на 2-м курсе, учитывая приобретенные студентами знания по смежным дисциплинам, хорошо зарекомендовала себя коллективная работа над проектом «Географический анализ коммерческой и финансовой деятельности в субъекте Российской Федерации». При подготовке такой работы студенты широко используют статистические материалы Госкомстата России, а также самые последние данные о социально-экономической ситуации в регионах, опубликованные в периодических изданиях и размещенные в Интернете;

✓ интерес студентов к коммерческо-географической проблематике подтверждается их успешными выступлениями с научными докладами на студенческих конференциях. Так, например, в разные годы под научным руководством автора данной статьи студентами были проведены самостоятельные исследования и подготовлены доклады по темам: «География биржевой и банковской деятельности в России», «История формирования и особенности географии рынка золота в России», «Географические аспекты развития предпринимательства в России на рубеже XIX–XX веков», «Историко-географические аспекты развития торговых выставок и ярмарок в России», «Особенности и проблемы развития нефтяного рынка России» и др.

Дальнейшее совершенствование учебно-методического комплекса по коммерческой географии должно идти как в направлении основных теоретических положений курса, его понятийного аппарата, так и собственно методики обучения. Речь, в частности, идет о более широком использовании в процессе обучения тестовых форм контроля знаний, аудио-визуальных средств и компьютерных технологий, методов дистанционного обучения и пр.

Литература

1. *Яцунский В.К.* Историческая география: История ее возникновения и развития в XIV–XVIII веках. М., изд. АН СССР, 1955.
2. *Саушкин Ю.Г.* Экономическая география: история, теория, методы, практика. М.: Мысль, 1973.
3. *Максаковский В.П.* Географическая культура: Учебное пособие для студентов вузов. М.: Гуманит.-изд. центр ВЛАДОС, 1998.
4. *Алаев Э.Б.* Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. М.: Мысль, 1983.
5. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики: Учебник для вузов. М.: ГУ ВШЭ, 2000.

-
6. *Плисецкий Е.Л.* География коммерческой и финансовой деятельности в России: УМК. М.: Финансовая академия, 2003.
 7. *Плисецкий Е.Л.* Коммерческая география: Россия и мировой рынок. 10-й класс: Учебник. М., 2001; *его же*: Коммерческая география: Россия и мировой рынок. 11-й класс: Учебник. М., 2002; *его же*: Коммерческая география: Россия и мировой рынок. Методические рекомендации для учителя. М., 2002.



**Н. А. Никитенко**

аспирантка кафедры "Мировая экономика и МВКО"

**ЯВЛЕНИЯ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ
И СТРАНАХ ЦВЕ – РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ**

Мировой опыт корпоративного управления доказывает, что рост является неотъемлемой частью жизненного цикла компании и важной составляющей успеха ее развития. Отсутствие внутреннего роста делает существование и функционирование компании невозможным. В процессе своего развития компания достигает этапа, когда ее менеджмент должен принять решение о необходимости внешнего роста с использованием инструментов рынка корпоративного контроля – слияний и поглощений (далее – СиП).

Как показывает мировая практика, слияния и поглощения компаний стали органичной частью современной экономики. Данное явление впервые было отражено в трудах американских экономистов и ученых еще в конце XIX века, и на протяжении минувшего столетия динамичный, подверженный цикличности процесс глобализации мировой экономики сопровождался волнообразным развитием явления слияний и поглощений. При этом происходил количественный и качественный рост рынка корпоративного контроля, совершенствовался инструментарий реализации сделок по слиянию и поглощению.

В настоящее время в мире ежедневно совершается хотя бы одна сделка на рынке корпоративного контроля. Установлено, что 80% всех международных капиталовложений, или четыре из пяти долларов, идущих на цели международного инвестирования, тратятся сегодня не на новое строительство или учреждение новых компаний за рубежом, а на приобретение активов уже существующих фирм [1].

Таким образом, компании не должны недооценивать возможность использования инструментария СиП для реализации собственной стратегии развития.

Мотивы слияний и поглощений

На всем протяжении развития рынка финансовые консультанты и аналитики корпоративного контроля ученые-экономисты, руководство компаний, пытаются сформулировать и обобщить причины, движимые компаниями,

принимающими решения о СИП. Современная экономическая наука выдвигает несколько теорий, которые подтверждены многочисленными исследованиями и опытом:

- синергетическая теория;
- «теория гордыни»;
- теория агентских издержек свободных потоков денежных средств.

Рассмотрим каждую из этих теорий подробнее. Самой распространенной теорией является *теория повышения добавленной экономической стоимости компании, или иначе – синергетическая теория*. Часто эту теорию еще называют «правило «2+2=5», впервые сформулированное в работе Бредли, Десаи, Ким в 1983 г. [2]. Суть состоит в том, что компания, образовавшаяся в результате слияния, может использовать широкий спектр преимуществ, которые возникают вследствие объединения ресурсов прежних корпораций за счет действия следующих *синергетических эффектов*.

- ☞ Экономия от масштабов и охвата (или экономия операционных издержек, или эффект агломерации) – естественная цель горизонтальных и вертикальных слияний. Более крупная образовавшаяся компания может добиться экономии за счет сокращения административных, маркетинговых и других затрат.
- ☞ Экономия издержек на НИОКР за счет использования компанией-покупателем научно-исследовательских центров и работников компании-цели для разработки и внедрения на рынке новых продуктов, товаров или услуг.

☞ Эффект диверсификации или комбинирования взаимодополняющих ресурсов заключается в том, что компания-покупатель поглощает небольшую корпорацию, производящую продукцию, за счет которой намеревается расширить свой производственный ассортимент, но создание аналогичных собственных производств было бы экономически невыгодным проектом [3].

☞ Финансовые синергии достигаются за счет того, что затраты на финансирование каких-либо проектов внутри одной компании меньше, чем инвестирование средств во внешние проекты. При этом появляется также возможность создания дополнительных резервных фондов [4]. Например, за счет налоговых льгот высокоприбыльная фирма, несущая высокую налоговую нагрузку, может приобрести компанию с большими налоговыми льготами, которые будут использованы для созданной корпорации в целом.

☞ Источником синергии является также информация. Данная гипотеза основана на том, что во время поглощения может появляться позитивная либо негативная информация об успешности протекаемого процесса, что повлечет за собой переоценку либо недооценку акций поглощаемой компании [5].

Перечисленные выше синергетические эффекты представляют собой основные факторы возможной экономии, но не являются исчерпывающими.

Следующей теорией, объясняющей мотивацию компаний при СиП, является так называемая *теория гордыни*, предложенная в 1986 г. Ричардом Роллом [6]. Основываясь на своем заключении, что синергия при слияниях и поглощениях отсутствует, он выдвинул идею о том, что слияние – это результат индивидуального решения менеджмента корпорации-покупателя, который считает, что именно его оценка стоимости компании-цели верна, а рыночная оценка стоимости не полностью отражает потенциал ее развития. Таким образом, решение о слиянии может быть вызвано лишь иррациональной «гордыней» корпорации-покупателя по поводу того, что только она может определить и распознать несуществующие «синергии».

Еще одной относительно новой теорией, объясняющей причины СиП, является *теория агентских издержек свободных потоков денежных средств*, наиболее полно сформулированная в 1986 г. Майклом Дженсеном [7]. Данная теория рассматривает позицию корпоративных менеджеров. Менеджмент должен представлять интересы акционеров компании. При этом не исключена возможность обострения конфликта интересов, источником которого служат выплаты денежных средств акционерам в виде дивидендов, возврата капитала и т.п., что уменьшает объем подконтрольной менеджменту ресурсной базы компании и создает определенные трудности в поиске внешних источников финансирования для

новых инвестиционных проектов. Немалое влияние оказывают и растущие компенсационные выплаты менеджменту. Побудительным мотивом деятельности менеджеров могут стать их собственные интересы, а не интересы акционеров.

В данной ситуации решением конфликта интересов, по мнению Дженсена, может стать выкуп корпорации через долговое финансирование (LBO), которое по сути является гарантией акционерам со стороны менеджмента выплаты будущих потоков денежных средств, так как у акционеров возникает право обанкротить корпорацию в случае, если она не выполнит свои обязательства по выплате процентных и номинальных платежей по эмитированному долговому обязательству. Таким образом, долговая нагрузка существенно сокращает агентские издержки свободных потоков денежных средств. Теория агентских издержек свободных потоков денежных средств помогает понять, что СиП могут одновременно отражать как конфликт интересов между акционерами и менеджерами, так и метод разрешения подобного конфликта.

Рассмотренные теории показывают, что слияния и поглощения компаний могут быть направлены на усовершенствование производства, финансирования, научно-исследовательской работы, маркетинга сливающихся предприятий, а также на усиление проникновения компаний на новые рынки сырья и сбыта и укрепление их позиций в рамках конкурентной бизнес-среды. Эти

мотивы доказывают объективность существования данного явления на рынке корпоративного контроля.

Какими чертами характеризуется мировой рынок корпоративного контроля?

Процесс слияния и поглощения компаний в мире

В конце 80-х–начале 90-х годов на мировом рынке корпоративного контроля стало наблюдаться оживление. Особенностью новой волны СиП стали колоссальные по объему сделки и их трансграничный характер. Например, в 1987 г. было проведено около 5 тыс. сделок по слиянию и поглощению общим объемом 350 млрд. долл. США, а в 1997 г. – уже 14 тыс. сделок объемом 1,4 трлн. долл. [8].

1999 год стал рекордным по объему сделок на мировом рынке слияний и поглощений. При количестве сделок, примерно равном предыдущему году, объем мирового рынка составил 3,4 трлн. долл. В этот же период стала наблюдаться тенденция снижения роли США: количество сделок уменьшилось до 11 042 (в 1998 г. их было 12 300), общий объем которых составил 1,4 трлн. долл. В то время как в Европе объем сделок удвоился по сравнению с 1998 г. и достиг в 1999 г. 1,2 трлн. долл. Впервые в истории развития мирового рынка корпоративного контроля Европа составила достойную конкуренцию США по объему и по количеству сделок по СиП [см. 8].

В конце 2000 г. стало понятно, что очередная волна СиП в США и Европе пошла на спад. Между тем мировые финансовые аналитики прогнозировали, что снижение активности на рынке корпоративного

контроля явление временное, так как СиП стали неотъемлемой частью стратегического развития компаний. Однако спад на фондовых рынках и в технологическом секторе, «бухгалтерские» скандалы, расследование конфликта интересов в инвестиционных банках, стагнация в мировой экономике, события «11 сентября» в США и ожидаемая война в Ираке привели к тому, что 2002 г. стал наихудшим по количеству и объему сделок по СиП компаний, начиная с 1996 г. По итогам 2002 г., совокупный мировой объем объявленных сделок по СиП составил 1,2 трлн. долл. США, а их количество равнялось 24 189 [см. 8].

В 2003 г. война в Ираке, а также вспышка атипичной пневмонии не дали переломить тенденцию стагнации на мировом рынке корпоративного контроля. По данным Dealogic, на начало декабря 2003 г. общее количество объявленных сделок по СиП компаний равнялось 15 662, что на 35% меньше по сравнению с предыдущим годом. В стоимостном отношении падение было не столь значительным – общая стоимость заключенных сделок на мировом рынке к декабрю составила 1 трлн. долл., что означает снижение на 15% [9].

Рассмотрев мотивы слияний и поглощений компаний и ситуацию на мировом рынке корпоративного

контроля, мы приближаемся к вопросу о том, какие процессы происходят на рынке корпоративного контроля в

России, а также Центральной и Восточной Европе?

Слияния и поглощения в Центральной и Восточной Европе и России

В начале 90-х годов Россия встала на путь развития рыночных отношений. Мировая экономика, ориентируясь не столько на географическую близость России с Центральной и Восточной Европой (ЦВЕ), сколько на одновременность процесса перехода от плановой экономики к рыночной, определила группу стран с переходной экономикой. Это дает возможность использовать опыт и достижения стран ЦВЕ для сравнительного анализа с Россией.

Переход от плановой к рыночной экономике в странах ЦВЕ и РФ сопровождался приватизацией. В России этот процесс прошел незаметно для инструментария мировой экономики. В течение десятилетия наша страна заимствовала многое из мировой практики. После первоначального накопления капитала для создания бизнеса российские компании стали искать возможность выхода на мировой рынок и формировать «цивилизованный» рынок корпоративного контроля. За этот период в России сформировалось новое поколение менеджмента, готовое применить зарубежный опыт в своем бизнесе. Критическим моментом в данном случае является выбор накопленных знаний мировой экономики, применимых для России, необходимость учета страновой специфики. После нескольких лет стабильного экономического роста в

послекризисный период государство подошло к этапу вторичного передела собственности. В это время и обратились к возможности использования механизма слияний и поглощений в качестве инструмента стратегического развития компаний и предприятий.

Независимо от того, что все страны подвержены общемировым тенденциям развития экономики, в Восточной Европе и России начиная с 2001 г. наблюдается рост на рынке корпоративного контроля. Причиной этому послужили стабильный экономический рост в конце 90-х годов в странах ЦВЕ и России и первые положительные результаты структурного реформирования. Компании стали искать выход на мировой рынок, для этого они начинают публиковать отчетность в соответствии с международными стандартами, формируют корпоративную структуру, соответствующую требованиям мирового рынка, выходят на мировой фондовый рынок. Позитивную роль в развитии рынка корпоративного контроля в странах ЦВЕ играет также факт вхождения десяти из них в мае 2004 г. в Европейский Союз. Это обязывает страны идти по пути дальнейшей либерализации правовой и экономической сферы.

По данным ежегодного исследования рынка корпоративного контроля стран ЦВЕ, проводимого PriceWaterhouse-Coopers на протяжении семи лет, объем сделок по СиП в этих странах в 2002 г. равнялся 17,7 млрд. долл. США. Общее число сделок (не включая приватизацию) составило 1070. Данные для сравнения имеются только по семи странам (Болгария, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Россия, Словакия), в которых исследование проводилось в 2001 г. В этих странах объем СиП остался практически на том же уровне – 15,58 млрд. долл. в 2001 г. и 15,62 млрд. долл. в 2002 г. Характерно, что в этих странах наблюдается тенденция роста количества сделок по СиП при уменьшении среднего размера сделки – с 24 млн. долл. в 2001 г. до 19 млн. долл. в 2002 г. [10].

Еще одной отличительной чертой рынка корпоративного контроля стран ЦВЕ является увеличение количества национальных сделок – их число в 2002 г. составило 679, или 63% от общего количества СиП (в 2001 г. этот показатель равнялся 58%). Наибольшее количество национальных сделок от общего числа наблюдалось в России (79,4%), Словении (66,1%) и Польше (63,7%) [см. 10].

Данные Dealogic свидетельствуют о том, что в 2003 г. в ЦВЕ (за исключением России и стран СНГ) продолжилась положительная тенденция развития рынка корпоративного контроля. Стоимость сделок, заключенных компаниями стран Центральной и Восточной Европы, в 2003 г. увеличилась на 3% по сравнению с предыдущим годом.

Однако этот прирост был достигнут в основном в первом полугодии, когда стоимость сделок выросла на 39% по сравнению с первым полугодием 2002 г.; во втором полугодии общая стоимость сделок упала на 32% (с 4,5 млрд. долл. до 3,1 млрд. долл.).

Россия не принималась во внимание при этом сравнительном анализе, так как в 2003 г. было объявлено о двух крупнейших сделках (они составили 74% объема всех сделок в ЦВЕ в 2003 г.), которые могут конкурировать по объему на мировом рынке корпоративного контроля: приобретение ОАО «Нефтяная компания «Юкос» 92% акций ОАО «Сибнефть»* за 21,7 млрд. долл. США (третья по стоимости сделка в мире в 2003 г.) и приобретение компанией BP Plc (Великобритания) нефтяных активов «Альфа-Групп» и Access/Renova (Тюменская нефтяная компания – «ТНК») за 7,7 млрд. долл. (седьмая по стоимости сделка в мире в 2003 г.) [см. 9].

В отраслевом разрезе в 2003 г., как и в предыдущем, в странах ЦВЕ лидировало промышленное производство (включая так называемые отрасли реального сектора экономики), составив около 22% от общего числа сделок (в 2002 г. около 20%); второе место заняла пищевая промышленность – 13% от общего числа сделок и третья – сфера финансовых услуг – 12% (в 2002 г. это соотношение выглядело следующим образом: сфера финансовых услуг – 15%

и пищевая промышленность – 14%) [11]. Таким образом, распределение количества сделок СиП по отраслям не слишком изменилось.

Отраслевой анализ структуры сделок по СиП в России свидетельствует о лидирующих позициях сектора добычи полезных ископаемых. Не принимая во внимание сделку «Юкос»-«Сибнефть», доля СиП в отраслях нефтегазодобычи и добычи других полезных ископаемых равнялась 63% в общем объеме СиП в 2003 г. (при том, что в мире данный показатель составляет менее 10%). Этот факт также подтверждает «сырьевую» ориентированность российской экономики. Вместе с тем абсолютные величины объемов инвестиций растут на 40% в промышленном производстве и более чем на 100% в таких отраслях, как телекоммуникации, транспорт и коммунальные услуги [12].

Отметим, однако, что добывающие отрасли играют сегодня важнейшую роль не только на рынке корпоративного контроля в России, но также и в странах ЦВЕ. Охарактеризуем существенные для рынка корпоративного контроля черты, присущие добывающим отраслям стран ЦВЕ и РФ.

Добывающие отрасли на рынке корпоративного контроля

В каждой из этих стран добывающие отрасли, в том числе нефтегазовая, отрасли черной и цветной металлургии, добычи других минеральных ресурсов, являются стратегическими для государства. В большинстве своем они представляют

собой целые комплексы – от добычи и транспортировки до переработки и реализации – и принадлежат частично или полностью государству (нефтяная и электроэнергетическая отрасль в большей степени, металлургия – в меньшей).

* В связи с налоговыми расследованиями в компании «Юкос» владельцы компании «Сибнефть» в начале 2004 г. приняли решение об отмене сделки.

Нефтедобыча Румынии, нефтепереработка Польши и Болгарии, природные запасы России вызывают заинтересованность со стороны мирового рынка корпоративного контроля. Однако существует много барьеров на «вхождение» в данные отрасли. Государства не склонны к потере стратегически важных отраслей и поэтому не спешат с процессом приватизации, а также с созданием детально проработанной законодательной базы, надежно защищающей интересы инвесторов. Данный вопрос является более или менее разрешимым в странах ЦВЕ в связи с их вхождением в ЕС, однако для России он остается проблемным.

Объективно позиция стран ЦВЕ и России понятна, однако защита стратегически важных отраслей от приватизации может отрицательно сказаться на развитии последних. Например, в России добывающая промышленность строилась в годы плановой экономики. За десятилетия произошло физическое и моральное устаревание оборотных средств. Обновление требует огромных капиталовложений, получение которых через государственный механизм ограничено. Таким образом, разгосударствление в этом секторе может способствовать обновлению отраслей, созданию современных, конкурентоспособных промышленных комплексов.

Сегодня уже существуют примеры, когда правительства позволяют приватизировать предприятия добывающих отраслей. Так, например, в 2002 г. правительство Словакии санкционировало продажу трех энергетических компаний немецким и французским конгломератам (общий объем сделок 573 млн. долл.). Немецкий энергетический концерн E.ON за 306 млн. долл. приобретает 49% самой большой в Словакии электростанции «Заподнословенска энергетика» [13].

Таким образом, в странах Центральной и Восточной Европы и РФ постепенно происходит открытие добывающих отраслей для рынка корпоративного контроля.

На сегодняшний день самой значимой в добывающей отрасли является сделка ВР–«ТНК». Следует отметить, что сделка осуществлялась с соблюдением правил рынка корпоративного контроля – с участием инвестиционных банков со стороны покупателя и продавца; финансовых консультантов, проводивших стратегический обзор финансово-хозяйственной деятельности; с пост-интеграционным сопровождением. Сделка была завершена в 2003 г., и пока еще рано говорить об ее успешности с точки зрения синергетических эффектов, но она может положить начало целому ряду крупных СИП в странах ЦВЕ и России.

Таким образом, слияния и поглощения в добывающих отраслях становятся характерной частью экономического развития.

В заключение краткого обзора хотелось бы еще раз подчеркнуть наиболее важные моменты.

Сделки по слиянию и поглощению являются сложным, противоречивым и достаточно индивидуализированным процессом. Существует множество причин, которые объясняют совершение сделки по СиП, однако мировая экономическая теория выделяет три направления, объясняющие мотивы СиП, – синергетическая теория, теория агентских издержек свободных потоков денежных средств и так называемая «теория гордыни». Несмотря на существование данных теорий, причины и мотивы проведения СиП должны анализироваться в каждой сделке индивидуально.

Спецификой современного развития мирового рынка корпоративного контроля является уступка США своих лидирующих позиций Европейскому континенту, а также появление первых признаков вовлечения в данный процесс стран Центральной и Восточной Европы и России.

Самой главной особенностью является то, что, несмотря на спад и стагнацию на мировом рынке корпоративного контроля, в странах ЦВЕ и России наблюдается устойчивый рост сделок по СиП. Переход стран ЦВЕ и РФ от плановой экономики к рыночной делает возможным применение сравнительного анализа развития СиП в данных странах.

Основополагающими отраслями в странах ЦВЕ и России являются добывающие отрасли, и именно они являются наиболее привлекательными на сегодняшний день для мирового рынка корпоративного контроля. Одновременно эти отрасли остаются самыми монополизированными со стороны государства.

Таким образом, хотя сегодня страны ЦВЕ и Россия находятся на этапе становления рынка корпоративного контроля, анализ свидетельствует о его большом потенциале. Самым важным является обеспечение его развития (например, правовые гарантии инвесторам), а также выбор правильного инструментария проведения сделок по СиП.

Литература

1. *Бородаевская А.А.* Масштабы превыше всего. М.: Международные отношения, 2001. С. 5.
2. *Bradley M., Desai A., Kim E.* The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy? // *Journal of Financial Economics*. 1983. No. 2. P. 195.
3. *Fama E., Jensen M.* Organizational Forms and Investment Decisions//*Journal of Financial Economics*. 1985. No. 14. P. 103.
4. *Nielsen J., Melicher R.* A Financial Analysis of Acquisitions and Merger Premiums// *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1973. March 8th. P. 142.

5. *Bradley M.* Interfirm Tender Offers and the Market for Corporate Control//*Journal of Business*. 1980. No. 53. P. 355; *Dodd P., Ruback R.* Tender Offers and Stockholder Returns: an Empirical Analysis//*Journal of Financial Economics*, 1977. No. 5.
6. *Roll R.* The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers//*Journal of Business*. 1986. No. 2. P. 197-216.
7. *Jensen M.C.* Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers//*American Economic Review*. 1986. No. 2.
8. Thomson Financial Securities Data.
9. Dealogic 2003.
10. PriceWaterhouseCoopers Survey of M&A Activity for 2002 and PriceWaterhouseCoopers Survey of M&A Activity for 2001.
11. PriceWaterhouseCoopers Survey of M&A Activity for 2003 and PriceWaterhouseCoopers Survey of M&A Activity for 2002.
12. KPMG Press Release in 2003.
13. EBRD, 2003.



О.В. Данеев

аспирант кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

В настоящее время инвестиционная деятельность во многих регионах Российской Федерации носит характер случайного процесса, что обусловлено нерегулярным поступлением средств. Распределение инвестиций зачастую не поддается планированию и отбору по приоритетности отраслей. Стихийное инвестирование, не учитывающее мультипликативные эффекты, приводит к диспропорциональности в структуре региональной экономики. Воздействие конъюнктурных факторов вызывает динамичное развитие сферы торговли, а также сырьевых отраслей. При этом большинство регионов, обладая необходимыми трудовыми и земельными ресурсами, развитой инфраструктурой, имеют благоприятный потенциал для реализации реконструктивной стратегии и оздоровления инвестиционного климата.

Для рассмотрения регионального аспекта эффектов мультипликации необходимо определить политико-экономическую сущность региона Российской Федерации. В теории и практике экономического районирования применительно к России [1] рассматриваются различные типы региональных образований.

① Экономические зоны – Европейская часть России, Сибирь и Дальний Восток, в составе которых могут выделяться подзоны: например, в Европейской части это Север, Центр, Европейский Юг.

② Экономические районы, охватывающие крупные региональные комплексы, такие как Центральный, Поволжский, Северо-Кавказский и др. В настоящее время насчитывается 11 экономических районов.

③ Регионы, формируемые на базе административно-территориального деления страны – субъекты Федерации, к которым относят: республики в составе Российской Федерации, национальные и автономные округа, края, области, а также административные районы (городские и сельские) как первичные звенья в экономическом районировании. В состав РФ на данный момент входит 89 субъектов Федерации.

④ Территориально-производственные комплексы (ТПК), формируемые, как правило, в рамках крупных экономических районов на базе уникальных природных ресурсов.

В данном исследовании региональный аспект мультипликативных эффектов рассматривается применительно к субъектам Федерации. Выбор этого типа районирования продиктован тем обстоятельством, что только регионы, формируемые на базе административно-территориального деления, имеют организационно завершенную систему законодательных и исполнительных органов власти и управления.

Каждый регион РФ имеет свою специфику природных ресурсов, особенности их размещения, своеобразие климатических и экологических условий, уникальные национальные и исторические черты, сложившуюся структуру хозяйства. Перечисленные обстоятельства влияют на уровень экономического развития и специализацию региона.

Современная ситуация в социально-экономическом развитии многих регионов обусловлена совокупным влиянием различных факторов: последствиями экономического кризиса, дезинтеграции экономического пространства, а также различными потенциальными возможностями при переходе к рыночным преобразованиям. Следовательно, при осуществлении инвестиционной политики должна учитываться региональная специфика.

Для возникновения мультипликативных эффектов в региональной экономике необходимо наличие первоначальных импульсов, в числе которых следует выделить частные инвестиции и государственные расходы, причем источники возникновения мультипликативных эффектов должны находиться внутри региона.

Из изложенного следует, что существует объективная необходимость теоретического обоснования и разработки экономико-математической модели оптимизации отраслевой структуры региональной экономики, что позволит выработать управленческие решения для осуществления инвестиций. При этом дифференциация российских регионов по уровню социально-экономического развития означает учет специфики региональных инвестиционных процессов в предлагаемой модели.

При изучении макроэкономических процессов встает вопрос о классификации элементов рассматриваемой экономической системы. При анализе мультипликативных эффектов Кейнс [2] придерживался институционального принципа, в соответствии с которым элементы экономики классифицируют по секторам (домашние хозяйства; нефинансовые учреждения; государство; финансовые учреждения; некоммерческие организации, обслуживающие население, и пр.).

Наряду с институциональным существует отраслевой принцип классификации элементов экономической системы, который использовал в модели межотраслевого баланса В.В. Леонтьев [3]. Согласно терминологии, применяемой в статистике, «отрасль определяется как

совокупность предприятий, занятых одним видом производственной деятельности или в которых на долю основной деятельности приходится большая часть выпуска» [4].

Отраслевой принцип классификации связан с существенными отличиями между различными видами производства товаров и услуг. Отрасли отличаются друг от друга структурой валового выпуска: для части из них характерна высокая доля добавленной стоимости, в то время как в валовой продукции других отраслей преобладают текущие материальные затраты. Значительные различия между отраслями существуют также в динамике и темпах развития, удельном весе использованной импортной продукции, удельном весе налогов в валовом выпуске и т.д.

Вследствие указанных объективных различий между отраслями можно предположить, что одинаковые изменения составляющих спроса вызовут неодинаковые изменения национального дохода. Следовательно, при прочих равных условиях мультипликативные эффекты, возникающие в отраслях экономики, существенно различаются.

При разработке оптимизационной модели структуры региональной экономики используется отраслевой принцип классификации. С точки зрения распределения инвестиционных ресурсов между отраслями необходимо учитывать мультипликативные эффекты. Поэтому аналитически взаимосвязь может быть выражена в виде отношений типа «затраты-выпуск». Следует отметить, что одной из особенностей региональной статистики, в отличие от национальной, является отсутствие учета «экспортно-импортных» операций (т.е. вывезенных либо ввезенных в регион товаров и услуг). Поэтому в региональной модели межотраслевого баланса отсутствует чистый экспорт:

$$C + G + I = Y = C + S + T - Tr. \quad (1)$$

В левой части тождества (1) показаны компоненты спроса: C – потребление, G – государственные расходы, I – инвестиции, а в правой – направления использования дохода Y : C – потребление, S – сбережения, T – налоги, Tr – объем трансферов.

Постановка задачи определяет соответствующий класс оптимизационных экономико-математических моделей.

Пусть даны N отраслей экономики; i – индекс отрасли – производителя продукции, $i = 1, \dots, N$; j – индекс отрасли – потребителя продукции, $j = 1, \dots, N$;

X_i – валовая продукция i -й отрасли;

$X = (X_i)$ – вектор валовой продукции;

X_j – валовые затраты j -й отрасли;

Y_i – объем конечной продукции i -й отрасли;

X_{ij} – затраты продукции i -й отрасли для производства продукции j -й отрасли;

R_j – валовая добавленная стоимость, созданная в j -й отрасли.

Тогда: $A = (A_{ij})$ – матрица коэффициентов прямых материальных затрат (технологическая матрица) – квадратная матрица порядка N , где $A_{ij} = X_{ij}/X_j$
 (2) – коэффициент прямых материальных затрат продукции i -й отрасли на производство единицы продукции j -й отрасли.

Отсюда:

$$\sum_j X_{ij} + Y_i = X_i; \quad (3)$$

$$\sum_i X_{ij} + R_j = X_j. \quad (4)$$

В формализованном виде постановка задачи имеет следующий вид:

найти такие $X_i \geq 0$, чтобы $\left(\sum_{i=1}^n \omega_i \cdot X_i \right) \rightarrow \max$ (5)
 при ограничениях:

$$\sum_{i=1}^n \lambda_i \cdot X_i \leq S, \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n A_{ij} \cdot X_j + Y_j \leq X_j, \quad i, j = 1, \dots, N, \quad (7)$$

где все переменные и коэффициенты неотрицательны;

ω_i – приоритет i -й отрасли;

S – общее количество имеющихся ресурсов; S_i – количество ресурса, необходимого для i -й отрасли; λ_i – количество ресурса, необходимое для единицы i -й отрасли.

Условие (5) выражает максимизацию целевой функции.

Ограничение (6) связано с распределением ресурсов.

Ограничение (7) отражает распределение валовой продукции отрасли.

В рамках оптимизационной модели определяется целевая функция, коэффициентами которой являются приоритеты отраслей, а переменными – объемы ресурсов (например, финансовых), которые необходимо распределить между отраслями. Затем максимизировать данную целевую функцию при ограничениях типа «затраты-выпуск», которые учитывают мультипликативные эффекты в экономике.

Интересно отметить, что двойственная задача включает минимизацию целевой функции, коэффициентами которой являются Y_i (объемы конечной

продукции отраслей). Следовательно, изменения в приоритетах отраслей ω_i позволяют исследовать воздействие на продукцию Y_i .

Для решения поставленной задачи применяется разработанный Т. Саати метод анализа иерархий (МАИ) в модифицированном виде.

Иерархия – это специальный тип упорядоченного множества [5], когда один его элемент имеет более высокий приоритет, чем другой, что влечет определенные последствия.

Упорядоченным называют любое множество S с бинарным отношением \leq , удовлетворяющим законам рефлексивности, антисимметричности и транзитивности:

- а) рефлексивность: для всех $x, x \leq x$;
- б) антисимметричность: если $x \leq y$ и $y \leq x$, то $x = y$;
- в) транзитивность: если $x \leq y$ и $y \leq z$, то $x \leq z$.

Упорядоченное множество с конечным числом элементов может быть представлено направленным графом: дуга направлена от x к y , если $y \leq x$.

Следовательно, иерархическая система – это ориентированный граф без циклов.

Для определения структуры изучаемого объекта заполняется матрица парных сравнений:

	A_1	A_2	...	A_n
A_1	1	a_{12}		a_{1n}
A_2	a_{21}	1		a_{2n}
...			...	
A_n	a_{n1}	a_{n2}		1

Если обозначить долю фактора A_i через w_i , то элемент матрицы $a_{ij} = w_i/w_j$ (8).

Таким образом, в предлагаемом варианте применения метода парных сравнений определяются не величины разностей значений факторов, а их отношение. При этом очевидно: $a_{ij} = 1/a_{ji}$ (9). Следовательно, матрица парных сравнений в данном случае является положительно определенной, обратно симметричной матрицей, имеющей ранг, равный 1.

Работа экспертов состоит в том, что, производя попарное сравнение факторов A_1, \dots, A_n , эксперт заполняет матрицу парных сравнений. Важно понять, что если w_1, w_2, \dots, w_n неизвестны заранее, то попарные сравнения элементов производятся с использованием субъективных суждений,

численно оцениваемых по шкале, а затем решается проблема нахождения компонента w . В подобной постановке задачи решение проблемы состоит в отыскании вектора (w_1, w_2, \dots, w_n) . Существует несколько различных способов вычисления искомого вектора. Каждый из методов позволяет кроме непосредственного нахождения вектора отвечать еще на некоторые дополнительные вопросы.

Подчеркнем, что эксперт, сравнивая n факторов, реально проводит не n (как это происходит при заполнении обычных анкет) сравнений, а $n \cdot (n-1)/2$ сравнений. Учитывая соотношение: $a_{ij} = a_{ik} \cdot a_{kj}$ (10), производится опосредованное сравнение факторов A_i и A_j через соответствующие сравнения этих факторов с фактором A_k . Принимая во внимание сделанное замечание, можно утверждать, что в действительности эксперт производит значительно больше сравнений, чем даже показывает первая оценка, равная $n \cdot (n-1)/2$. Таким образом, каждая клетка матрицы парных сравнений реально содержит не одно число (результат непосредственного сравнения), а целый вектор (с учетом всех опосредованных сравнений через сравнения с другими факторами). Учет этих дополнительных сравнений позволяет значительно повысить надежность получаемых результатов либо позволяет значительно уменьшить количество необходимых экспертов.

Очевидно, что искомый вектор является собственным вектором матрицы парных сравнений, соответствующим максимальному собственному числу (l_{max}), которое находится из уравнения: $A \cdot w = l_{max} \cdot w$ (11). Известно, что у положительно определенной, обратно симметричной матрицы, имеющей ранг, равный 1, максимальное собственное число равно размерности этой матрицы, т.е. $l_{max} = n$ (12). При проведении сравнений в реальной ситуации вычисленное максимальное собственное число l_{max} будет отличаться от соответствующего собственного числа для идеальной матрицы. Это различие характеризует так называемую рассогласованность реальной матрицы и, соответственно, характеризует уровень доверия к полученным результатам. Чем больше это отличие, тем меньше доверие.

Таким образом, эта модификация метода парных сравнений содержит внутренние инструменты, позволяющие определить качество обрабатываемых данных и степень доверия к ним. Эта особенность данной методики выгодно отличается от большинства обычно применяемых при исследовании рынка методов.

Другой подход в определении вектора w состоит в следующем. Суммируются по строкам элементы матрицы парных сравнений (для каждого значения i вычисляется сумма $a_i = a_{i1} + a_{i2} + \dots + a_{in}$). Затем все a_i нормируются так, чтобы их сумма была равна 1. В результате получаем искомый вектор w . Таким образом: $w_i = a_i / (a_1 + a_2 + \dots + a_n)$ (13). Этот способ

нахождения вектора w , значительно проще в реализации, но он не позволяет определять качество исходных данных.

Приведенное выше описание метода является разработкой Т. Саати. При всех его достоинствах данная версия не лишена некоторых недостатков. Как уже отмечалось, рассматриваемая версия метода парных сравнений позволяет определить качество исходных данных. Причем Саати рекомендует при плохо согласованной матрице либо сменить экспертов, либо найти дополнительные данные, либо решать проблему другим методом. Эта возможность является серьезным достоинством данного метода, однако в некоторых случаях указанное преимущество переходит в свою противоположность.

Рассогласованность матрицы парных сравнений может быть вызвана по крайней мере двумя факторами: а) личными качествами эксперта; б) степенью неопределенности объекта оценки. Поэтому рассогласованность матрицы выступает как результат взаимодействия этих факторов. И следовательно, игнорирование такой структуры причин рассогласования приводит к тому, что рекомендуемые мероприятия по повышению согласованности матрицы проводятся не только в ситуациях, когда большая рассогласованность является следствием низкой профессиональности эксперта, но и в случаях, когда подобная неоднозначность является неотъемлемой частью изучаемого объекта.

Получение оценок коэффициентов матрицы прямых затрат с использованием метода анализа иерархий состоит из трех этапов.

Этап 1 – нужно оценить:

- а) $X_{ij}/(\sum_j X_{ij})$ – долю промежуточной продукции i -й отрасли, распределяемую в j -й отрасли;
- б) $\sum_j X_{ij}/X_i$ – долю промежуточной продукции i -й отрасли, распределяемую для собственного потребления.

Общая промежуточная продукция оценивается для N отраслей посредством МАИ после ответа на следующий вопрос: насколько одна отрасль важнее другой при распределении валовой продукции на собственные нужды?

Внутренние потребности отраслей иерархически разделяются на производственные, финансовые и трудовые ресурсы. Каждая отрасль получает приоритет относительно каждого критерия. Затем используется композиция для получения общей меры «важности» для отраслей. Полученные оценки $\sum_j X_{ij}/X_i$ обозначим за R_i , которые образуют вектор-столбец $R = (R_i)$ (11) $i = 1, \dots, N$.

Этап 2 – построение матрицы парных сравнений между отраслями по отношению к i -й отрасли. Необходимо ответить на следующий вопрос:

насколько сильна зависимость одной отрасли по сравнению с другой для получения валовой продукции i -й отрасли. В результате получим матрицу парных сравнений, из которой может быть получен собственный вектор – столбец весов. Когда данная процедура проведена для каждой отрасли, получаем матрицу W , столбцами которой будут собственные векторы.

Этап 3 – получение оценок коэффициентов прямых затрат. Для этого каждый столбец матрицы W поэлементно умножается на вектор-столбец R .

Отрасль с высоким приоритетом может зависеть от выпуска продукции отрасли с низким приоритетом.

Изучение приоритетов необходимо для того, чтобы лицу, принимающему решение, определить, какие виды деятельности являются первоочередными.

Учет мультипликативных эффектов в данной модели необходим для обеспечения отраслей с высоким приоритетом достаточным количеством продукции, произведенной отраслями с низким приоритетом, поскольку если последние не произведут требуемое количество продукции, то это может отрицательно сказаться на отраслях с высоким приоритетом.

Поскольку метод анализа иерархий является экспертным и, следовательно, субъективным, встает вопрос формирования групповых предпочтений на основании индивидуальных. Правило «простого большинства» не может служить безукоризненным основанием для формирования групповой системы предпочтений [6]. Для двух альтернатив x, y возможны три системы предпочтений: $x > y, y > x, x \sim y$ (знак " \sim " означает равноценность альтернатив). Множество всех систем предпочтений F_n для n альтернатив быстро увеличивается: F_2 имеет 3 элемента, F_3 включает 13 элементов, F_4 – 81 элемент и т.д. Если число альтернатив не важно, то множество систем предпочтений обозначается F .

Каждый эксперт имеет свою систему предпочтений на рассматриваемом множестве альтернатив A , то есть его система предпочтений есть какой-то элемент из F . Выбранные экспертами группы G системы предпочтений называются профилем, следовательно, профиль – есть функция из G в F . Известно, что число всевозможных функций из G в F равно F^G . Пусть множество всех профилей есть P . Групповое правило решений должно сопоставлять каждому профилю группы какую-то систему предпочтений на множестве альтернатив, следовательно, групповые правила – это функции, определенные на множестве всех профилей группы P со значениями в F .

Теорема Эрроу сводит групповые правила принятия решений к «диктатуре», так как при числе альтернатив не менее трех и при любом числе m экспертов, только m правил «диктатора» удовлетворяют аксиомам полноты, единогласия и независимости.

- *Аксиома полноты.* Групповое правило определено для всех профилей.
- *Аксиома единогласия.* Если все члены группы предпочитают x против y , то и группа считает так же.
- *Аксиома независимости.* При сравнении альтернатив x, y группа забывает про все другие альтернативы.

В данной модели в качестве «диктатора» выступает ее разработчик, поэтому указанный подход может рассматриваться как один из возможных вариантов оптимизации отраслевой структуры региональной экономики.

Литература

1. *Кузнецова Н.Г., Тяглова С.Г.* Региональная экономика. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
2. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. Петрозаводск: Петроком, 1993.
3. *Леонтьев В.* Межотраслевая экономика/Пер. с. англ. М.: Экономика, 1997.
4. Методологические положения по статистике. Вып. 1. Госкомстат России. М., 1996.
5. *Саати Т.* Принятие решений: Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.
6. *Малыхин В.И.* Социально-экономическая структура общества/Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003.



Е. Г. Беккер

аспирантка кафедры «Экономическая теория»

О ПРАКТИКЕ УКЛОНЕНИЯ ОТ НАЛОГОВ И МЕТОДАХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЕЙ

Налогообложение традиционно находится на самом острие противоречий общественных и частных интересов. Общество в лице государственных властей, как правило, недовольно неполным поступлением налоговых сборов, что не позволяет в достаточной мере выполнять функции по пополнению бюджета и регулированию экономических отношений. Граждане и предприятия, со своей стороны, склонны к критике непосильного налогового бремени. В итоге государство пытается увеличить сбор налогов, что с неизбежностью усиливает стремление плательщиков уклониться от них, фирмы же придумывают все новые способы уклонения, что в свою очередь толкает государство к ужесточению налогового режима.

Конкретные «рецепты» нивелирования данного противоречия появлялись и появляются с завидной регулярностью и порождают надежды на радикальное улучшение ситуации. Однако через некоторое время выясняется, что у конкретных предложений кроме положительных сторон имеются и столь же конкретные слабости (по принципу: новый закон перекрыл старую налоговую лазейку, но породил новую). Представляется поэтому, что эта извечная проблема заслуживает рассмотрения на теоретическом уровне.

О способах уклонения от налогов

В настоящее время известно более двухсот конкретных способов уклонения от налогов; существуют и *универсальные* методы для уклонения сразу от всех налогов.

Довольно распространенным способом уклонения является регистрация *фирм-однодневок*, которые используются для «обналичивания» и «обезналичивания»*. В первом случае легальные безналичные деньги на счетах предприятий переходят в «черный нал», во втором, наоборот, происходит трансформация неучтенных наличных денег (в основном это касается торговых организаций) в официальные безналичные.

* Подробнее об этих схемах уклонения от налогов см.: Яковлев А.А. Экономика «черного нала» в России: специфика и масштабы явления, оценка общественных потерь//Вопросы статистики. 2002. № 8. С. 3-16.

Целый ряд возможностей уклонения от уплаты налогов открывает *создание фирмы за рубежом*. Российские компании регистрируют в офшорной зоне компанию на себя или на доверенных лиц. Эта фирма заключает с отечественными предприятиями контракты на поставку различных товаров в Россию. Под этим предлогом за рубеж переводятся крупные суммы денег. Но оплаченные товары в Россию или совсем не поступают или поступают частично, а полученные за них деньги переводятся на счета других фирм и приобретают вполне легальный вид.

Весьма часто проверяющие органы сталкиваются с ситуацией оказания *фиктивных услуг*. Суть данного способа состоит в том, что российские предприятия перечисляют «своим» зарубежным компаниям миллионы долларов якобы за проведение маркетинга, различных исследований, подбор выгодных партнеров и оказание других услуг. Цены в этих случаях устанавливаются договорные, а проконтролировать выполнение работ практически невозможно. Договор, валютный перевод и полученные за «выполненные» работы средства имеют совершенно законный вид.

При проведении экспортных операций широко распространен такой способ уклонения от уплаты налогов, как *поставка товара за рубеж «своим» фирмам*. Российская сторона отгружает товар по экспортным контрактам доверенным компаниям-посредникам или лицам. Полученный товар (как правило, сырье) фирмы перепродают другим компаниям – иностранным, а вся валютная выручка или ее большая часть остается за рубежом. В дальнейшем российские предприятия никаких исков в суд о невозврате валютной выручки к зарубежным партнерам не предъявляют.

Занижение цен на экспортные товары также нередко используется на практике. Российская сторона по договоренности с зарубежной вносит в контракт заведомо заниженные цены на товары. Однако в дополнительном соглашении, которое не представляется в налоговые органы, указывается подлинная цена. В дальнейшем разницу между ними иностранная компания перечисляет на счета физических и юридических лиц, указанных российским партнером.

Механизм *«мнимого бартера»* предполагает наличие «своей» фирмы за рубежом, с которой российская сторона заключает бартерный контракт. Экспортный товар уходит «иностранному» партнеру, товар по импорту обратно не поступает. «Своя» фирма реализует полученный товар, а валютная выручка оседает в зарубежных банках. Очень часто пособниками финансовых махинаций являются коммерческие банки, осуществляющие переводы за рубеж.

Как свидетельствует следственная и судебная практика, нередко уклонение от уплаты налогов осуществляется предприятиями путем расходования

наличных денежных средств, поступивших в их кассу, *минуя соответствующие счета предприятий в банках*, осуществляющих расчетно-кассовое обслуживание. Таким образом, ведя хозяйственную деятельность, предприятия не погашают задолженности перед кредитором в лице государства и не уплачивают текущие платежи в бюджеты всех уровней.

Перечисленными методами ухода от налогов не брезгают даже солидные фирмы. Например, ЗАО «НПК Энергия» создало свыше 100 дочерних предприятий и путем их ликвидации уклонялось от уплаты налогов и расчетов с кредиторами. Или другой вариант, ОАО «Московский комбинат шампанских вин» уклонялся от уплаты налогов с использованием счетов в проблемных банках, которые по своему финансовому состоянию не способны выполнять клиентские платежи.

Другие способы уклонения от налогов различаются в зависимости от конкретного налога.

Например, для уклонения от единого социального налога используется зарплатно-страховая схема. Банк выдает предприятию кредит, из которого выдаются займы сотрудникам. Эти займы используются для уплаты страхового взноса по долгосрочному (на срок не менее пяти лет) договору добровольного страхования жизни, который предусматривает ежемесячные выплаты застрахованному лицу, то есть сотруднику предприятия. Подобные схемы существуют почти во всех развитых странах, потому что везде страхование и налоговые льготы неразрывно связаны.

Для минимизации налога с продаж применяется схема с использованием компании-комиссионера, которая работает на основании патента и поэтому освобождается от налога с продаж. Также используется обнуление данных на кассовых аппаратах.

Для уменьшения НДС используются схемы по уходу от налогообложения при заключении договоров комиссии с индивидуальными предпринимателями. Несовершенство законодательства по НДС позволяет проводить операции по возмещению крупных сумм из бюджета за экспорт, который либо вообще не производился, либо стоимость товара завышена.

Особенно много схем уклонения от налогов отмечается по налогу на прибыль, по которому объект обложения в упрощенной форме подсчитывается как выручка за вычетом издержек. Выручка в свою очередь определяется как произведение цены на количество реализованных товаров. При этом на всех этапах подсчета должны приниматься во внимание установленные законом льготы.

Таким образом, для снижения налога на прибыль можно использовать три способа.

① Уменьшить заявленную выручку, прибегнув к полному или частичному сокрытию полученных средств.

Например, налогоплательщик продает часть товара без предъявления счетов покупателю или без пробивания чека на кассовом аппарате.

Составляющие части выручки – цена и количество – также могут быть объектом уклонения от налогов. Например, налоговая полиция выявила факт уклонения от налогов концерна «Газпром»; среди выявленных нарушений – продажа газа по ценам ниже рыночных. Другой пример – объединению «Челябинскрегионгаз» грозит солидный штраф за уклонение от налогов; объединение не увеличивало сумму счетов, выставлявшихся предприятиям, превысившим лимит потребления топлива, мотивируя это тем, что таким образом поощряются аккуратно рассчитывающиеся потребители.

② Завысить по сравнению с действительной величину издержек.

Для этого достаточно завысить стоимость приобретенного сырья, отнести на себестоимость расходы, которые должны уплачиваться из чистой прибыли, произвести списание затрат, которые фактически не имели места.

Примерами таких уловок являются, в частности, неотражение или неправильное отражение в бухгалтерском учете курсовых разниц по оприходованной валюте, неотражение или неправильное отражение переоценки имущества, неправильное списание убытков.

③ Незаконно использовать налоговые льготы.

Например, достаточно широко распространено использование так называемых «мертвых душ» – пенсионеров и инвалидов для льготного налогообложения. В соответствии с налоговым законодательством частичному налогообложению подвержены предприятия, в которых более 50% работников составляют инвалиды и пенсионеры.

Известный российский специалист в исследовании проблем налоговых преступлений И.И. Кучеров предлагает следующую классификацию видов и способов неуплаты налогов и иных платежей*:

- ↪ открытое игнорирование налоговых обязанностей;
- ↪ выведение субъекта налогообложения из-под налогового контроля;
- ↪ неотражение результатов деятельности в бухгалтерских документах;

* Приводится по: *Понов И.А.* Классификация способов уклонения от уплаты налогов. – http://antitax.ru/moshennik/nal_prob1/klassif_prest.html.

**Об
институциональных
методах снижения
уклонения от
налогов**

- ↳ маскировка объекта налогообложения;
- ↳ искажение объекта налогообложения;
- ↳ искажение экономических показателей, позволяющих уменьшить размер налогооблагаемой базы;
- ↳ использование необоснованных изъятий и скидок;
- ↳ сокрытие оборота, облагаемого налогом на добавленную стоимость;
- ↳ заключение сделок с подставными организациями.

Легко заметить, что если рассматривать эти способы уклонения как единый комплекс, то он покрывает, причем с многократным дублированием, все основные сферы деятельности фирмы. Если уйти от налогообложения не удастся с помощью одного способа, то можно прибегнуть ко второму, третьему, четвертому...

Традиционный путь снижения уклонения от налогов состоит в совершенствовании законодательства и ужесточении контроля за его соблюдением. Однако, как уже сказано, на каждую меру государства недобросовестный налогоплательщик быстро находит ответную. Принципиального же улучшения не происходит.

Поэтому в последние годы экономисты-теоретики все больше возлагают надежды на институциональные методы борьбы с уклонением от налогов. Институциональные методы снижения уклонения от налогов нацелены на создание в обществе таких условий деятельности субъектов экономики, когда сокрытие объектов налогообложения будет коммерчески невыгодно фирме, или же фирма будет прямо заинтересована платить налоги в силу каких-либо связанных с репутацией честного плательщика преимуществ.

В настоящее время поиск институциональных методов борьбы с уклонением ведется весьма активно в целом ряде стран, включая Россию. В то же время целостная теория (и соответственно – классификация) этих методов еще не сложилась. Институциональные методы идут от практики, во многом они фрагментарны. Тем не менее можно назвать следующие направления, где успех уже наметился:

- ↳ создание условий, стимулирующих контроль одних субъектов экономических отношений за уплатой налогов другими субъектами;
- ↳ увеличение роли муниципальных налогов;
- ↳ создание коммерческих льгот для фирм с хорошей налоговой репутацией;
- ↳ повышение налоговой культуры.

Приведем наиболее значимые примеры каждого их названных вариантов.

① В последние два-три года в России широкое распространение приобрел потребительский кредит. Россияне впервые получили возможность жить по привычной для развитых стран схеме – пользоваться благами сейчас, заплатить же за них можно позже. Однако обязательным условием любого кредита выступает платежеспособность заемщика. Для работающих людей в качестве подтверждения платежеспособности выступает их заработная плата, причем заработная плата официальная, которую можно подтвердить соответствующей справкой с места работы.

С развитием потребительского кредитования работник из пассивного участника махинаций работодателя по уклонению от налогов превращается в добровольного контролера предприятия, на котором работает. Действительно, до тех пор, пока занятый не нуждается в получении кредита, он спокойно соглашается на выплату значительной части зарплаты неофициально, «в конверте», фактически пособничая уклонению от налогов. Но как только ему понадобился кредит, возникает заинтересованность в проведении всей суммы заработной платы «по белому». Например, ЗАО «Воронежская комиссионная площадка грузовых автомобилей» предлагает воспользоваться услугами филиала «Воронежское региональное управление» (г. Воронеж) АКБ «Московский индустриальный банк» и оформить кредит на недостающую сумму. Максимальная сумма кредита рассчитывается исходя из среднемесячного дохода за последние шесть месяцев за вычетом всех обязательных платежей.

К выполнению подобной контрольной функции за уплатой налогов работодателем подталкивает работника и другой механизм. Заработная плата работника выступает объектом для исчисления взносов на пенсионное страхование. Несмотря на то что взносы вносятся сейчас, а пенсия будет выплачиваться через десятки лет, работник уже задумывается о своем будущем. Немногие могут похвастаться накопленной суммой на безбедную старость. Поэтому государство выступает гарантом обеспеченной жизни в преклонном возрасте.

Взносы на пенсионное страхование начисляются на те доходы сотрудников, которые облагаются единым социальным налогом. То есть, укрывая объект обложения от единого социального налога, организация тем самым сокращает сумму для исчисления взносов в пенсионный фонд своих занятых и уменьшает размер их будущей пенсии.

Взносы по пенсионному страхованию уменьшают сумму единого социального налога, которая перечисляется в федеральный

бюджет, что также может послужить причиной указания всей суммы заработной платы «по белому» уже по инициативе самой фирмы.

Совершенно очевидно, что расширение потребительского кредита и создание накопительной системы пенсионного обеспечения в перспективе создадут мощное институциональное давление на фирмы в направлении отказа от «черных» схем оплаты труда.

Другой пример перспективных форм «самоконтроля» в сфере трудовых отношений – установление реалистического уровня минимальной оплаты труда. Когда МРОТ из условной, заведомо заниженной величины превратится в показатель, отражающий реальную стоимость жизни, указывать в ведомостях заниженные цифры зарплаты (и не платить налоги) станет невозможным.

Кроме заинтересованных в полной уплате налогов лиц внутри предприятия существуют также и внешние «контролеры» – потенциальные инвесторы.

В настоящее время для России актуальным способом привлечения инвестора является вариант создания совместного предприятия в виде акционерного общества с участием российской стороны (реципиента) и зарубежного партнера (инвестора). В этом случае инициатива, как правило, исходит от реципиента, который пытается заинтересовать потенциального инвестора.

Успех принятия инвестиционного проекта существенным образом зависит от степени удовлетворения требований зарубежного инвестора. В данном случае этапу разработки проекта может предшествовать стадия подготовки инвестиционных предложений (или инвестиционного меморандума). В этот документ включаются подробные сведения о реципиенте, результатах его деятельности в прошлом, характере выпускаемой продукции, стратегии и тактике поведения на рынке и ряд других данных.

Анализ инвестиционного проекта касается коммерческой, технической, финансовой, экономической и институциональной выполнимости проекта. Финансовый анализ предыдущей работы предприятия и его текущего положения обычно сводится к расчету и интерпретации основных финансовых коэффициентов, отражающих ликвидность, кредитоспособность, прибыльность предприятия и эффективность его менеджмента. Важно также представить в финансовом разделе правдивую финансовую отчетность предприятия за ряд предыдущих лет и сравнить основные показатели по годам. Поэтому фирма-реципиент для привлечения инвестора именно к своему проекту не должна занижать показатели,

указываемые в налоговой отчетности; у нее возникает стимул полностью указывать реальную прибыль.

Пример известных российских компаний («Вимм-Билль-Данн», «Вымпелком» и др.), пошедших ради иностранных инвестиций на перевод своего бизнеса преимущественно в «белую» экономику, говорит о значительной силе инвестиционного стимула.

При ведении дел с иностранными предприятиями репутация фирм является немаловажным фактором успеха не только в инвестиционном бизнесе, но и при других видах долговременных взаимоотношений. В целом ряде случаев контракты не будут заключены, если у фирмы плохое реноме. Например, часто репутация оказывает влияние на шансы компании стать поставщиком комплектующих изделий для крупной транснациональной корпорации. В связи с поддержанием авторитета компании даже офшорная деятельность претерпела изменения. В настоящее время вместо офшорных компаний принято открывать «оншорные» фирмы, то есть компании, зарегистрированные в зоне с безупречной налоговой репутацией.

② В последнее время усилилась централизация в бюджетной системе России. За прошедшие шесть лет доходы российских муниципалитетов сократились на 23%; доля собственных доходов, в которые входят поступления от налогов на имущество, налога с продаж, местных налогов (включая земельный налог) и неналоговые доходы, составила в 2002 г. 18,7%* от общего объема доходов муниципалитетов.

Для стимулирования фирмы к уплате налогов, напротив, необходимо сблизить место уплаты налогов с местом их использования, то есть увеличить долю муниципальных финансов в федеральном бюджете, а также публиковать отчет о целевом использовании полученных доходов. Например, если некий район страдает от катастрофического состояния дорог, местные фирмы обычно с большим пониманием относятся к необходимости платить налоги, нацеленные на улучшение транспортной инфраструктуры, которой сами регулярно пользуются, чем к выплате средств в федеральный бюджет.

Расходы, на которые у муниципалитетов не хватает средств, можно переложить на предприятия и поставить во взаимосвязь улучшение социальной среды и уровень налогообложения. Петербургская компания «Илим Палп Энтерпрайз», например, занялась не только модернизацией Котласского комбината в архангельской глубинке, но и пополняет бюджет

* См.: *Чернявский А.В.* Анализ развития муниципальных финансов в России в 1992-2002 гг. Аналитический доклад. С. 3, 4.

города на 90% и столько же денег направляет в виде спонсорской помощи детским садам, школам, больницам, обеспечивает теплом и электроэнергией весь город – вдвое дешевле, чем в других городах, а также выделяет средства на здравоохранение, культуру и образование 15 районам, которые поставляют комбинату древесину. И это не благотворительность, а трезвый расчет. Фирма во многом зависит от социального климата на местах. Естественно, что она старается сделать его благоприятным*. Показатель стабильности можно определять по проценту заболеваний, по степени криминализации, по уровню образования, состоянию социальной сферы и т.д.

③ Разделение плательщиков на недобросовестных и добросовестных и создание для последних благоприятных условий составляет в последнее десятилетие один из лейтмотивов взаимоотношений налоговых органов с налогоплательщиками многих стран. В России эксперименты этого рода проводятся, в частности, в сфере таможенных отношений. Фирмы с отличной репутацией получают право пользования «зеленым коридором», т.е. право быстрой и беспрепятственной «растаможки». Коммерческие выгоды от ускорения прохождения таможни в этом случае часто превышают выгоды, которые принесли бы попытки незаконным образом снизить размер ввозных пошлин (например, с помощью занижения стоимости товара). Поэтому в ряде случаев инициаторами подобных схем отношений (добросовестная уплата налогов в обмен на льготный административный порядок) выступают сами фирмы. Так, в частности, в 2001-2002 гг. поступил ряд крупнейших импортеров бытовой электротехники.

④ Налоговая культура складывается из понимания гражданами всей важности для государства и общества уплаты налогов (как часть политической культуры) и знания своих прав и обязанностей по их уплате (как часть правовой культуры).

Для формирования налоговой культуры в обществе нужно активнее использовать средства массовой информации – телевидение, радио, периодическую печать. Также необходимо уделять внимание разъяснению налогоплательщикам их прав и обязанностей. Для этого уже в школьной программе следовало бы предусмотреть «налоговые дисциплины». Но одной «воспитательной работой» ограничиваться нельзя. Нужны реальные стимулы. Скажем, установление «неписаного правила», закрывающего лицам с дурной налоговой репутацией доступ в Государственную Думу и другие высшие органы власти.

Работники налоговых органов со своей стороны должны понимать, что налогоплательщик является партнером государства, и именно на деньги

* См.: Капитализм в лесу // Эксперт. 2003. № 11. С. 86-87.

налогоплательщика оно осуществляет свою политику и содержит социальную сферу. Работникам налоговых органов следует с уважением относиться к проблемам добросовестных налогоплательщиков. А наиболее крупные добросовестные налогоплательщики, вероятно, заслуживают и особого льготного статуса.

— 1 —

Представляется, что перечисленные институциональные методы еще только зарождаются, но в перспективе могут повлиять на улучшение ситуации с уклонением от налогов на более глубинном, фундаментальном уровне, чем стандартные методы. Проблема во многом решается посредством контроля работников предприятия и других субъектов экономических отношений за уплатой налогов предприятием, когда внутренние и внешние заинтересованные лица фактически исправляют недочеты российского законодательства.

Важно, чтобы государство не было сторонним наблюдателем подобных процессов, а активно поддерживало все те рыночные институты, которые стимулируют взаимный контроль субъектов экономики за добросовестной уплатой налогов. Представляется, в частности, что именно поощрение такого контроля составляет одно из важнейших достоинств недавно проведенной пенсионной реформы. Вероятно, государству стоило бы поддержать и нарождающееся потребительское кредитование, ипотеку, прочие виды коммерческой активности, при вовлечении в которые субъекты экономики заинтересованы предавать огласке свои подлинные, а не заниженные доходы.

Увеличение роли муниципальных налогов частично устраняет проблему мотивации, ставя в прямую зависимость от налогообложения фирмы бизнес-привлекательность региона, в чем компания кровно заинтересована. Налоги перестают выглядеть для фирмы как «потерянные деньги», польза от их уплаты становится зримой. Одновременно на «низовом» уровне государственного управления легче решается проблема эффективности. Так, нерациональные траты, например, в поселке городского типа легче выявить и устранить, чем в федеральном бюджете.

Моральные причины уклонения можно нивелировать, повышая налоговую культуру, используя полученные налоговые средства на создание общественных благ, приближенных к налогоплательщикам, документально подтверждая целевое использование привлеченных с помощью налогов средств. Опыт других стран говорит о том, что изменение общественного отношения к налогам может существенно облегчить решение проблем с уклонением от них. Одно дело, когда граждане и предприятия чуть ли не гордятся умением обмануть налоговые органы, и совсем другое – когда они, по крайней мере, стесняются признаваться в нарушениях. Восприятие

налоговых нарушений как «порочащего пятна на репутации» способно во многих случаях предотвратить их возникновение.

Очевидно также, что государству целесообразно самыми разными способами поддерживать заботу налогоплательщиков о собственной налоговой репутации. Распределение государственных заказов только среди добросовестных плательщиков, упрощение процедур налоговой отчетности для них же, перекрытие путей к высоким государственным постам для уличенных неплательщиков – система подобных мер обладает столь очевидной важностью, что безусловно заслуживает детального продумывания и активного внедрения.



Обложка *худ. В.А. Селин*
 Компьютерное макетирование, набор и верстка *Н.Н. Жахова*
Т.Н. Кузнецова
 Корректор

Издательство «Финансы и статистика»
 101000, Москва, ул. Покровка, 7
 Телефон (095) 925 4708; факс (095) 925 0957
 E-mail: mail@finstat.ru <http://www.finstat.ru>

Подписано в печать 2.09.2004 г.
 Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.
 Гарнитура Academy
 Усл. печ. л. 000. Уч.-изд. л. 000.
 Тираж 995 экз. "С"

Отпечатано в ЗАО «Полицентр»
*При обнаружении полиграфического брака
 просьба обращаться в ЗАО «Полицентр»
 по тел. 379 5733*

ВЕСТНИК
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ



Обложка *худ. В.А. Селин*
Компьютерное макетирование, набор и верстка *Н.Н. Жахова*
Корректор *Т.Н. Кузнецова*

Подписано в печать 0.0.2004 г.
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.
Гарнитура Academy
Усл. печ. л. 000. Уч.-изд. л. 000.
Тираж 995 экз. "С" 164



Издательство "Финансы и статистика"
101000, Москва, ул. Покровка, 7

Телефон (095) 925 4708; факс (095) 925 0957
E-mail: mail@finstat.ru
<http://www.finstat.ru>



Отпечатано в ЗАО "Полицентр"
При обнаружении полиграфического брака
просьба обращаться в ЗАО "Полицентр"
по тел. 379 5733