

ISSN 2078-5429

# Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

*ТОМ 5*  
*НОМЕР 1*

*2014*



# Journal of Economic Regulation

## ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

---

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г.  
Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС 77-36311

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

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

---

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

---

### **Главный редактор**

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

### **Заместители:**

**Корытцев М. А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Гуцелюк Е. Ф.**, кандидат экономических наук, доцент.

### **Члены редакции:**

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

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

### **Адрес редакции:**

344082, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.  
Наш сайт: [www.hjournal.ru](http://www.hjournal.ru)  
Тел. +7 (863) 269-88-13  
e-mail: [hp@donpac.ru](mailto:hp@donpac.ru)

### **Учредитель:**

ООО «Гуманитарные перспективы»



# Journal of Economic Regulation

## ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).  
Date of registration: 20th May, 2009.  
Registration certificate PI № FS 77-36311.

Founded: 2010  
Quarterly Journal

Subscription Index in «Russian Press» **42503**

Journal of Economic Regulation is included into «The list of the leading scientific journals and publications under review, where the basic scientific research results of the theses for academic Degrees of Doctor and Candidate should be published» of the Higher Attestation Commission (HAC), the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

### *Editor in Chief*

**Belokrylova O. S.**, Honored Worker of Science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor.

### *Deputy Editors:*

**Korytsev M. A.**, Doctor of Economics, professor,

**Gutselyuk E. F.**, Candidate of Economic Sciences, associate professor.

### *Editorial Staff:*

<b>Mamedov O. Yu.</b>	Honored Worker of Science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor,
<b>Dementyev V. V.</b>	(Ukraine) Doctor of Economics, professor,
<b>Sandoyan E. M.</b>	(Armenia) Doctor of Economics, professor,
<b>Zhuk A. A.</b>	Doctor of Economics, associate professor,
<b>Ignatova T. V.</b>	Doctor of Economics, professor,
<b>Latov Yu. V.</b>	Doctor of Social Sciences, professor,
<b>Levine S. N.</b>	Doctor of Economics, professor,
<b>Volchik V. V.</b>	Doctor of Economics, professor,
<b>Tsyganenko S. S.</b>	Doctor of Laws, professor,
<b>Lokota O. V.</b>	Candidate of Economic Sciences, professor,
<b>Skorobogatov A. S.</b>	Candidate of Economic Sciences, professor,
<b>Shadrina E. V.</b>	Candidate of Economic Sciences, associate professor,
<b>Averkieva E. S.</b>	Candidate of Economic Sciences.

The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at <http://hjournal.ru>. Papers which do not follow the rules are rejected by the Editorial Staff. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' papers to be published are free of charge.

### **Editorial office:**

Pushkinskaya St., 43, office 10,  
Rostov-on-Don, Russia, 344082.  
<http://hjournal.ru>  
Phone: +7 (863) 269-88-13  
e-mail: [hp@donpac.ru](mailto:hp@donpac.ru)

### **Founder:**

Ltd. «Humanities Perspectives»

## СЛОВО РЕДАКТОРА

<b>Белокрылова О. С.</b> Конституционная политическая экономия в контексте теории и практики .....	6
--	---

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<b>Михалкина Е. В., Косолапова Н. А., Михалкина Д. А.</b> Человеческий капитал и конкурентоспособность выпускников российской средней школы: потенциал формирования и проблемы измерения .....	13
<b>Вольчик В. В., Нечаев А. Д.</b> Теоретические подходы к идентификации транзакционных издержек .....	26
<b>Елецкий А. Н.</b> Взаимосвязь геоэкономических и геополитических процессов при переходе к многополярному мироустройству .....	39
<b>Манукян А. Г.</b> Новая модель избирателя: альтернативный подход .....	46

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

<b>Кузьмин Е. А.</b> Цикличность проявлений устойчивости в экономике .....	58
<b>Мальцева О. В.</b> Анализ проблем и оценка уровня развития конкуренции в России .....	69
<b>Мерзлов И. Ю.</b> Подходы к структурированию проектов государственно-частного партнёрства .....	77
<b>Хлыстова О. В.</b> Процессный подход в построении модели стратегического управления предпринимательской структурой .....	88

## ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

<b>Катонин С. А.</b> Транспортное машиностроение: проблемы конкуренции на этапе реформирования железнодорожной отрасли .....	95
<b>Климчук С. А.</b> Методический подход формирования программы стратегии развития производственно-экономической системы альтернативной энергетики .....	104
<b>Саламатина В. С.</b> Влияние ТНК на динамику и развитие российских туристских корпораций .....	110

## ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

<b>Шафиров Л. А.</b> Потребительское кредитование как помеха и как источник устойчивого финансового развития депрессивных моногородов (исследовательский проект) .....	116
--	-----

## ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

<b>Поленова А. Ю., Постукян М. М.</b> К проблеме ранней языковой профессионализации бакалавров в сфере экономики .....	128
--	-----

*EDITORIAL*

**Belokrylova O. S.** The Constitutional Political Economy in the Context of Theory and Practice ..... 6

*ECONOMIC THEORY*

**Mikhalkina H. V., Kosolapova N. A., Mikhalkina D. A.** Human Capital and Competitiveness of Russian Secondary School Graduates: Potential of Formation and Measurement Problems ... 13

**Volchik V. V., Nechaev A. D.** Theoretical Aspects to Identification of Transactional Costs ..... 26

**Yeletsky A. N.** Interaction of Geoeconomic and Geopolitical Processes in the Time of Transition Towards Multipolar World Order ..... 39

**Manukyan A. G.** Alternative to Opposition and the Power ..... 46

*SOCIAL-ECONOMIC RESEARCH*

**Kuzmin E. A.** Cyclicity of Stability in Economy ..... 58

**Maltseva O. V.** Problem Analysis and Assessment of the Development of Competition in Russia ..... 69

**Merzlov I. Y.** Approaches to the Structuring of Public Private Partnership Projects ..... 77

**Khlystova O. V.** The Process Approach in Construction of Model Strategic Management by Entrepreneurial Structure ..... 88

*INDUSTRIAL ECONOMICS*

**Katonin S. A.** Transportation Engineering: Competition Issues in the Stage of Reforming of Railway Industry ..... 95

**Klimchuk S. A.** Systematic Approach of Formation Program Development Strategy of Industrial and Economic System of Alternative Energy ..... 104

**Salamatina V. S.** Influence of Transnational Corporations on the Dynamics and Development of Russian Tourist Corporations ..... 110

*FINANCES AND CREDIT*

**Shafirov L. A.** Consumer Lending as Impediment and Financial Source for the Sustainable Development of the Depressed Mono-Towns (Research Proposal) ..... 116

*PUBLIC AUDIENCE*

**Polenova A. Y., Postukyan M. M.** The Issue of Early Stage Language Professionalism for Bachelors Specializing in Economics ..... 128

## КОНСТИТУЦИОННАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

БЕЛОКРЫЛОВА ОЛЬГА СПИРИДОНОВНА,

доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономической теории,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: obelokrylova@sfedu.ru

*В статье анализируется предметное поле конституционной политической экономики как нового направления в экономической теории. Обоснована эффективность применения методологии конституционной политической экономики для теоретического осмысления происходящих институциональных изменений межтерриториальных связей России с Украиной и Республикой Крым.*

**Ключевые слова:** Конституционная политическая экономия; Конституция; Республика Крым; межтерриториальные связи; Украина; Ростовская область.

## THE CONSTITUTIONAL POLITICAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF THEORY AND PRACTICE

BELOKRYLOVA OLGA, S.,

Doctor of Economics (DSc), Professor of the Department of Economics,  
Southern Federal University,  
e-mail: obelokrylova@sfedu.ru

*The author analyzes the subject field of constitutional political economy as a new direction in the economic theory. The application effectiveness of constitutional political economy methodology for theoretical interpretation of occurring institutional changes of interterritorial relations of Russia with Ukraine and the Republic of Crimea.*

**Keywords:** Constitutional political economy; the Constitution; the Republic of Crimea; the interterritorial relations; Ukraine; the Rostov region.

**JEL:** A10, R11.

Как всегда, значительная часть статей первого номера посвящена различным институциональным проблемам развития российской экономики – от чистого институционализма (Вольчик В. В., Нечаев А. Д. Теоретические подходы к идентификации трансакционных издержек) до практического проектирования нового института государственно-частного партнерства (Мерзлов И. Ю. Подходы к структурированию проектов государственно-частного партнерства), что отражает формирование на юге России одной из национальных институциональных школ. Сегодня всех нас – как ученых-институционалистов, так и граждан России – одинаково остро волнуют стремительно развивающиеся институциональные изменения – события на Украине и присоединение к России новых территорий, новых субъектов Федерации – республики Крым и г. Севастополь. Это требует соответствующего теоретического осмысления проблем и эффектов этого расширения территории России.

Прежде всего, события последних месяцев на Украине вновь поставили на

© Белокрылова О. С., 2014

повестку дня вопрос о значимости Конституции и неукоснительного следования ее правилам и нормам всеми гражданами, особенно политическими акторами для обеспечения единства государства и предотвращения его распада. Нарушение Основного закона обуславливает эффект домино, когда развитие противостояния в обществе угрожает уже не просто целостности государства, но и самому его существованию. В экономической теории эти проблемы анализируются в рамках относительно нового направления – конституционной политической экономии, которая с 2011 г. читается на экономическом факультете Южного федерального университета.

Родоначальником конституционной политической экономии (КПЭ) как нового направления экономической теории, рассматриваемого чаще всего в контексте продолжения, развития теории общественного выбора, является Дж. Бьюкенен. Его работа «Конституциональная экономическая теория» (constitutional economics) (Buchanan, 1990; Бьюкенен, 2004. С. 167-179) была издана в 1990 г., но в экономической теории используется термин «конституционная политическая экономия», введенный Р. Мак-Кензи в 1982 г.

Исходя из достаточно широкой трактовки конституции Дж. Бьюкененом и Г. Таллоком в работе «Расчет согласия» как набора «заранее согласованных правил, по которым осуществляются последующие действия» (Бьюкенен и Таллок, 1997. С. 35), следует отметить, что конституционная экономика изучает не какой-то конкретный предмет, а является особым методологическим подходом к анализу различных наборов основополагающих правил, прежде всего, общественного договора, формирующего государственную власть (Заостровцев, 2009. С. 125).

Содержательная характеристика предметного поля конституционной политэкономии в отечественной литературе существенно отличается от Бьюкененской и других зарубежных экономистов. «Конституционная экономика - научное направление, изучающее принципы оптимального сочетания экономической целесообразности с достигнутым уровнем конституционного развития, отраженным в нормах конституционного права, регламентирующих экономическую и политическую деятельность в государстве» (Баренбойм, Гаджиев, Лафитский и Мау, 2006. С. 10). Однако, на наш взгляд, более содержательной представляется трактовка предмета КПЭ Заостровцевым А. П.: «КПЭ сосредоточивается на изучении происхождения самих правил, и, прежде всего, конституционных норм и прав. Таким образом, они для нее оказываются не экзогенными, а эндогенными переменными» (Заостровцев, 2011. С. 35).

Конечно, конституционная политэкономия не возникла из ничего, она имеет достаточно развитые предпосылки, «родственные связи» с классической политической экономией и может рассматриваться как важный аспект общего возрождения классического подхода ... Адама Смита», который «занимался сравнением альтернативных институциональных структур, альтернативных наборов ограничений, в рамках которых экономические субъекты осуществляют выбор» (Бьюкенен, 2004. С. 168-169).

Поэтому сферой приложения КПЭ, по Бьюкенену, выступает «любой позитивный анализ, пригодный для вынесения окончательных нормативных суждений, должен отражать опирающееся на всю полноту информации сравнение особенностей функционирования альтернативных наборов правил или ограничений» (Бьюкенен, 2004. С. 170).

В первом приближении конституционная политическая экономия представляет собой междисциплинарную науку. Даже первый учебник был написан экономистами в тесном сотрудничестве с юристами<sup>1</sup>. Но более глубокий анализ

<sup>1</sup> Баренбойм П. Д., Гаджиев Г. А., Лафитский В. И. и Мау В. А. (2006). Конституционная экономика. Учебник. М.: Юстицинформ. В составе авторского коллектива: адвокат П. Баренбойм, судья Конституционного Суда РФ Г. Гаджиев, заместитель директора Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ В. Лафитский, ректор Академии народного хозяйства при Правительстве РФ В. Мау. Но еще в 2003 г. П. Баренбойм совместно с А. Захаровым создали Лабораторию конституционной экономики в Институте экономики переходного периода; в 2009г. такая Лаборатория была организована П. Баренбоймом, В. Мау; ректор Московской государственной юридической академии О. Кутафин; Г. Гаджиевым в ГУ Высшая школа экономики.

показывает, что методология конституционной политэкономии представляет собой всего лишь несколько модифицированную логику процессов рыночного обмена, адаптированную к исследованию политических рынков в контексте конституционно-правовых и в целом институциональных ограничений.

На наш взгляд, эта методология может быть эффективно применена к анализу политико-экономических процессов 2013-2014 гг. на Украине. В силу высокой степени политической напряженности в стране в целом, обусловленной, на наш взгляд, негативной многолетней экономической динамикой (средняя зарплата в Крыму в 2013 г. составила 2854 гривны или 250 евро (29940 руб. в РФ), уровень зарегистрированной безработицы – 3,9 % или 34,3 тыс. чел. (менее 1 % в РФ), на одно рабочее место претендуют примерно 5 чел. (в РФ на 1 млн. безработных – 2,022 млн. вакансий)), – казалось бы, случайное событие, когда Янукович В. Ф. не подписал договор об ассоциации с ЕС, стало катализатором фактически национальной катастрофы.

Безусловно, это политическое событие обусловило коррекцию не только экономической стратегии России, но и Конституции РФ, т.е. правил, определяющих правила поведения экономических субъектов, - в ее новой редакции в список субъектов РФ теперь включены также Республика Крым и город федерального значения Севастополь. Изменения Конституции РФ обусловлены присоединением Крыма и Севастополя в соответствии с референдумом 16 марта о статусе автономии, когда более 96% голосовавших высказались за вхождение Крыма в состав России, и 18 марта был подписан соответствующий договор между РФ и Республикой Крым.

На наш взгляд, в данном случае голосовавшие действовали не в соответствии с традиционной моделью Даунса (*Downs, 1957*), развитой впоследствии Райкером и Ортешуком (*Riker and Ordeshook, 1968. С. 25-42*), связавшими стратегию участия (точнее, неучастия) в голосовании с тем, что оно требует затрат (пусть и небольших, но все же затрат времени на посещение избирательного участка), а неучастие является полностью незатратным. Стратегия участия в голосовании и выбор в пользу присоединения к России большинства населения были обусловлены сравнительным анализом эффективности рыночного реформирования в России и на Украине.

Безусловно, любое негативное изменение политической ситуации, тем более фактически, революционного типа всегда оказывает существенное влияние на социально-экономические взаимосвязи соседних территорий, прежде всего юга России, в частности, Ростовской области. С одной стороны, коллапс экономики Украины, а с другой, — изменение конституционной составляющей хозяйственного порядка (*Бережной, 2011. С. 167*) обуславливают ослабление внешнеторговых связей соседних территорий. Ряд этих связей Ростовской области с украинскими контрагентами унаследован еще от СССР – это поставки комплектующих с Украины на Ростсельмаш, Роствертол. Но в последние годы сформировались и новые ростовские компании, развивающие на Украине свое производство, например, Глория Джинс.

В 2013 г. существенно расширился донской экспорт на Украину - с 278,0 млн. долл. в 2012 г. (*Ростовская область, 2013. С. 859*) до 427,6 млн. долл. (*Социально-экономическое положение, 2014. С. 90*). Это локомотивы (НЕВЗ), стекло, производство которого начато заводом «Гардиан Стекло Ростов», построенном в Красносулинском индустриальном парке (*Белокрылов, 2013*), продукция плодовоовощной переработки.

В условиях практического коллапса экономики Украины начинают возникать проблемы с импортом металлов, вертолётных двигателей, в целом с импортом с Украины, который уже в 2013 г. сократился до 1419 млн. долл. (*Ростовская область, 2013. С. 859*) (1835,5 млн. долл. в 2012 г.) (*Социально-экономическое положение, 2014. С. 90*). Конечно, для ростовских производителей будут найдены другие поставщики, в т.ч. и отечественные, но для заключения новых контрактов необходимо время. Осложняются и проблемы с экспортом, что в

условиях его роста почти на 64% в прошлом году обостряет проблему реализации продукции для донских предприятий, на которую к тому же накладывается снижение спроса в условиях развивающейся стагнации российской экономики.

Возросшие риски для инвесторов, безусловно, сократят инвестиции ростовского бизнеса на Украине. Наконец, острая проблема – это расширяющаяся миграция русскоязычных украинцев, которая усилит напряженность на региональном рынке труда – уже за январь-март 2014 г. с Украины прибыло 243 тыс. мигрантов (35% их общего числа), а нагрузка безработных на 1 вакансию в Ростовской области выросла на 9,2% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (*Социально-экономическое положение, 2014. С. 84*). Таким образом, сложная ситуация на Украине, безусловно, формирует негативные, но не катастрофические изменения в экономике Ростовской области. В целом, в связи с осложнением ситуации с экспортом осложняется проблема реализации продукции на НЭВЗе, в пищевой, стекольной промышленности. А ограничения новых властей Украины в области импорта в Россию негативно влияют на отрасли металлообработки, вертолетостроение, сельхозмашиностроение.

Повышенные риски развития малого и среднего бизнеса на Украине объективно способствуют перемещению его на соседние территории России. Действительно, предпринимательские способности так или иначе находят возможности реализации в условиях высокой рискованности ведения бизнеса на Украине. Прежде всего, речь идет о русскоговорящих жителях Украины, имеющих родственные связи с жителями Ростовской области. Безусловно, для такого перемещения инвестиций и бизнеса необходимо создать соответствующие институциональные условия – упрощенную систему регистрации бизнеса. Возникает проблема развития бизнеса на новых территориях России – в г. Севастополь и в Крыму, а это 26,1 тыс. км<sup>2</sup> территории и почти 2356 тыс. населения. Предлагаются два варианта решения этой проблемы: создание специального режима для развития бизнеса и формирование государственной корпорации развития Крыма. Создание новой госкорпорации необходимо в связи с предполагаемой национализацией, например, разваливающегося Артека и, видимо, других объектов. Но более эффективным является все-таки обеспечение всем предпринимателям льготного режима налогообложения и др. преимущества в рамках особой экономической зоны.

Хотя в экономике Крыма функционирует 530 крупных и средних промышленных предприятий (в т.ч. Черноморнефтегаз, Симферопольские заводы «Фотон», «Сельхоздеталь», «Сантехпром», Джанкойский машиностроительный завод, Феодосийские механический завод и «Гидроприбор», Севастопольский приборостроительный завод, Научно-производственное объединение «Пневматика»), а в сельском хозяйстве 6 крупных животноводческих комплексов, развито виноградарство и виноделие, но место Крыма в системе общественного разделения труда и СССР, и Украины, а теперь России определяется сформировавшимся рекреационно-туристическим комплексом. Традиционно в Крыму отдыхало в сезон около 6 млн. чел., в основном украинцев. В сезон 2014 г., как показал Всероссийский туристический конгресс в Ялте 23 апреля 2014 г., ожидается наплыв 8 млн. туристов. Изменение основного закона объективно детерминирует поток россиян на отдых в Крым и расширение сотрудничества в области туризма, в частности, прежде всего, открытие в Ростовской области представительств туроператоров Крыма, а также обучение специалистов туристической индустрии Крыма в профильных вузах Ростовской области. В свою очередь предприятия и профсоюзные организации Ростовской области могут приобретать на регулярной основе оздоровительные путевки в Крым.

Перспективно сотрудничество в сфере детского оздоровительного отдыха в Крыму с оплатой путевок за счет бюджета Ростовской области, но с последующей компенсацией расходов из федерального бюджета. Свой вклад в развитие туристско-рекреационного комплекса Крыма могут внести инвесторы Ростовской области, финансируя инвестиционные проекты по строительству санаториев, пансионатов, оздоровительных клиник, прибрежной инфраструктуры, обеспечивающей

продвижение популярного на Дону яхтенного туризма.

В сфере промышленности и сельского хозяйства межрегиональное сотрудничество имеет перспективы по следующим направлениям:

- создание совместных предприятий по производству и переработке сельскохозяйственной продукции;

- реконструкция предприятий легкой промышленности Крыма с целью размещения на них производств таких крупных предприятий Ростовской области, как, например, «Глория Джинс», «Донецкая мануфактура»;

- создание совместных с институтом виноградарства и виноделия им. Я. И. Потапенко или заводом цимлянских вин предприятий;

- развитие морского транспорта, сотрудничество в области судостроения, ремонта и реконструкции кораблей на судостроительных предприятиях Крыма, переоборудование морских портов с участием инвесторов из Ростовской области с целью увеличения их пропускной способности;

- запуск морского маршрута Таганрог – Азов – Керчь.

Эффективно сотрудничество крупных агрокорпораций Ростовской области - «Юг Руси», «Индолина» - с Республикой Крым в сфере переработки сельхозсырья (мука, хлебобулочные изделия, подсолнечное масло, комбикорма), производства индустриальных товаров, строительства торговых сетей по ее реализации на территории Крыма.

Ряд крупных промышленных предприятий Ростовской области в рамках торгово-экономического сотрудничества могут поставлять материалы для строительства, ремонта и оборудования объектов санаторно-курортного комплекса Крыма, например ЗАО «Эмпилс» (водоэмульсионные и масляные краски до 10 тыс. т в месяц), ООО «РЭМЗ» (арматура, до 20 тыс. т в месяц), ООО «Гардиан стекло Ростов» (стекло листовое до 70 тыс. кв. м), ОАО «Волгодонский комбинат древесных плит» (комплектующие и мебель на сумму до 500 млн. руб.), ОАО «Каменскволокно» (посуда из пластика, объемом до 10-15 млн. руб. в месяц), предприятия легкой промышленности (изделия из махровых тканей, постельное белье).

Губернатор Ростовской области В. Голубев пообещал поставить Крыму 500 комбайнов Ростсельмаша, что обеспечит заводу контракты на обеспечение аграриев Крыма запчастями. Первые 10 комбайнов отгружены в конце апреля 2014 г.

Перспективно продвижение торговых сетей Ростовской области в Крым (ФРЭШ, Солнечный круг, Мясные лавки, Донские Традиции и др.).

Вузы г. Ростова и области могут внести весомый вклад в развитие экономики Крыма, по меньшей мере, по трем направлениям. Во-первых, через формирование льготных условий приема в ростовские вузы абитуриентов-крымчан, во-вторых, посредством повышения квалификации преподавателей вузов Крыма в контексте требований государственных образовательных стандартов РФ и, наконец, в-третьих, обеспечив повышение квалификации новых российских чиновников, которые не знают российского законодательства. Этот пробел мог бы эффективно восполнить Пилотный центр государственных закупок ЮФУ, обладающий высоким потенциалом в сфере дополнительного образования руководителей контрактных служб и членов закупочных комиссий.

В целом в соответствии с решением Министерства регионального развития России за Ростовской областью в числе других 15 регионов РФ закреплен Красногвардейский преимущественно сельскохозяйственный район Крыма (*Под опекой Ростовской области, 2014*) для обеспечения методической и материальной помощи по организации бесперебойного функционирования всех хозяйственных объектов района.

Все эти направления взаимодействия определены в качестве дорожной карты в разрабатываемом Правительством Ростовской области Соглашении между Ростовской областью и Республикой Крым о торгово-экономическом, научно-техническом, социальном и культурном сотрудничестве.

Безусловно, для обеспечения эффективного сотрудничества необходимы серьезные вливания в экономику Крыма. Так, по оценкам, на ее модернизацию необходимо потратить около 240 млрд. руб. в ближайшие 3 года, еще 200 млрд. необходимо для выравнивания уровней жизни и покрытие роста тарифов за идущую с Украины воду. Для снятия этой зависимости требуется вложить в водное хозяйство Республики 12-15 млрд. руб., в энергетическое – 70 млрд. руб., в газовое - 35 млрд. руб., в дорожную инфраструктуру – 130-140 млрд. руб. (*Цена Крыма, 2014. С. 7*). Только на повышение квалификации 14 тыс. государственных чиновников Крыма в сфере российского законодательства, в т.ч. и государственных закупок, выделено почти 91,7 млн. руб. (*Распоряжение Правительства, 2014*). Но и отдача от этих российских инвестиций может быть достаточно высокой – как подчеркнул в своих ответах на вопросы граждан России В. В. Путин, Крым может стать одним из немногих регионов-доноров РФ.

Таким образом, конституционная политическая экономия позволяет адекватно теоретически описать происходящие институциональные изменения межтерриториальных связей России с Украиной и Республикой Крым.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Баренбойм П. Д., Гаджиев Г. А., Лафитский В. И. и Мау В. А.* (2006). Конституционная экономика: Учебник для юридических и экономических вузов. М.
- Белокрылов К. А.* (2013). Теория и практика институциональной модернизации экономики (на пример Юга России) // *Terra Economicus*, Т. 11, № 2, Ч. 2.
- Бережной И. В.* (2011). Институциональные основания государственной экономической политики. Ростов н/Д: Содействие-21 век.
- Бьюкенен Дж.* (2004). Конституциональная экономическая теория // *Экономическая теория*. / Под ред. Итуэлла Дж., Милгейта М., Ньюмена П. М.: ИНФРА-М.
- Бьюкенен Дж. М. и Таллок Г.* (1997). Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // *Бьюкенен Дж. М. Сочинения*. /Пер. с англ. М.: Таурис Альфа.
- Заостровцев А. П.* (2009). Теория общественного выбора и конституционная политическая экономия. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ.
- Заостровцев А. П.* (2011). Конституционная политическая экономия: идейные истоки и место в системе экономических учений // *Вестник Удмуртского университета*, Вып. 3.
- Ростовская область в цифрах. 2012 г. Ростов н/Д: Ростовстат, 2013.
- Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-декабре 2013 г. Ростов н/Д: Ростовстат, 2014.
- Под опекой Ростовской области оказался Красногвардейский район Крыма. 2014. (<http://kuban.info/politika/325-pod-opekoju-rostovskoy-oblasti-okazalsya-krasnogvardeyskiy-rayon-kryma.html>).
- Распоряжение Правительства РФ от 5 апреля 2014 г. № 536-р. (<http://government.consultant.ru/page.aspx?3624707>).
- Цена Крыма // *Аргументы и факты*, 2014, № 15.
- Buchanan J. M.* (1990). The Domain of Constitutional Economics // *Constitutional Political Economy*, vol. 1.
- Downs A.* (1957). An Economic Theory of Democracy. New York: Harper.
- Riker W. H. and Ordeshook P. C.* (1968). A Theory of Calculus Voting // *American Political Science Review*, vol. 62 (2).

### REFERENCES

- Barenboim P. D., Hajiyev G. A., Lafitsky V. I. and May V. A.* (2006). Constitutional Economy: Textbook for Legal and Economic Institutions. M. (in Russian).
- Belokrylov K. A.* (2013). Theory and Practice of Institutional Modernization of

- Economy (the Example of the South of Russia). *Terra Economicus*, vol. 11, no. 2, Part 2. (in Russian).
- Berezhnoy I. V.* (2011). Institutional Foundation of the State Economic Policy. Rostov-on-Don: Assistance – 21<sup>st</sup> Century. (in Russian).
- Buchanan J.* (2004). Constitutional Economic Theory. *Economic Theory*. / Ed. by J. Eatwell, M. Milgeyt, P. Newman. M.: INFRA-M. (in Russian).
- Buchanan J. M.* and *Tullock G.* (1997). Settlement Agreement. Logical Foundations of Constitutional Democracy // *J. M. Buchanan. Works.* / Transl. from English. M.: Alpha Taurus. (in Russian).
- Zaostrovsev A. P.* (2009). Public Choice Theory and Constitutional Political Economy. St. Petersburg: Publ. House of StPSUEF. (in Russian).
- Zaostrovsev A. P.* (2011). Constitutional Political Economy: the Ideological Origins and Place in the System of Economic Theories. *Herald of Udmurt University*, vol. 3. (in Russian).
- Rostov Region in Figures. 2012. Rostov-on-Don: Rostovstat, 2013. (in Russian).
- Social-Economic Situation of the Rostov Region in January-December 2013. Rostov-on-Don: Rostovstat, 2014. (in Russian).
- Under the Tutelage of the Rostov Region Appeared Krasnogvardeysky Region of Crimea. 2014. (<http://kuban.info/politika/325-pod-opekoy-rostovskoy-oblasti-okazalsya-krasnogvardeyskiy-rayon-kryma.html>). (in Russian).
- RF Government Decree of 5 April 2014. № 536-p. (<http://government.consultant.ru/page.aspx?3624707>). (in Russian).
- Price Crimea. *Arguments and Facts*, 2014, no 15. (in Russian).
- Buchanan J. M.* (1990). The Domain of Constitutional Economics. *Constitutional Political Economy*, vol. 1.
- Downs A.* (1957). An Economic Theory of Democracy. New York: Harper.
- Riker W. H.* and *Ordeshook P. C.* (1968). A Theory of Calculus Voting. *American Political Science Review*, vol. 62 (2).

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ РОССИЙСКОЙ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ: ПОТЕНЦИАЛ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ

МИХАЛКИНА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

доктор экономических наук,  
зав. кафедрой управления человеческими ресурсами,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: mikhalkina\_e@mail.ru

КОСОЛАПОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА,

кандидат технических наук,  
доцент кафедры экономической кибернетики,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: natkos@aaanet.ru

МИХАЛКИНА ДАРЬЯ АЛЕКСЕЕВНА,

студентка,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: dariyna\_ma@mail.ru

*В статье представлена концептуальная модель трактовки формирования конкурентоспособности выпускника средней общеобразовательной школы и оценки индикаторов человеческого капитала учащихся, раскрыта категория конкурентоспособности учащихся через реализацию лично-образовательного, социально-коммуникативного потенциала мезоуровня, социально-коммуникативного потенциала микроуровня. Выявлены тенденции и перспективы развития системы общего образования в России в категориях стратегического планирования. Установлены и оценены методами непараметрической статистики взаимосвязи между индикаторами качества человеческого капитала выпускников средней школы (балл ЕГЭ по русскому языку и математике, средний балл аттестата школьника, средний балл по математике и русскому языку, количество пропущенных дней в учебном году, показатели активности).*

**Ключевые слова:** тенденции развития системы общего образования; человеческий капитал современных выпускников средней общеобразовательной школы; конкурентоспособность учащихся средней школы; концептуальная модель оценки уровня конкурентоспособности; методы непараметрической статистики; процессы; субъекты; факторы и индикаторы конкурентоспособности.

## HUMAN CAPITAL AND COMPETITIVENESS OF RUSSIAN SECONDARY SCHOOL GRADUATES: POTENTIAL OF FORMATION AND MEASUREMENT PROBLEMS

MIKHALKINA HELEN, V.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Head of the Department «Human Resource Management»,  
Southern Federal University,  
e-mail: mikhalkina\_e@mail.ru

KOSOLAPOVA NATALIA, A.,

Candidate of Technical Sciences,  
Associate Professor of the Department «Economic Cybernetics»,  
Southern Federal University,  
e-mail: natkos@aaanet.ru

MIKHALKINA DARIA, A.,

Student,  
Southern Federal University,  
e-mail: dariyna\_ma@mail.ru

*The paper presents a conceptual model of interpretation competitiveness of secondary school graduate and evaluation indicators of human capital of high school students. The authors describe the category of competitiveness through the implementation of personal, educational, social and communicative potential at meso-level and social and communicative potential at micro-level. The paper reveals the tendencies and prospects of the general system of education development in Russia in terms of strategic planning. Relationship between indicators of human capital of secondary school graduates (such as the USE score in Russian and mathematics, the average score of the student's certificate, the average score in mathematics and Russian, the number of missed days in the school year, the activity rate) are identified and evaluated by methods of nonparametric statistics.*

**Keywords:** trends in the development of general education; human capital of secondary school graduates; competitiveness of high school students; the conceptual model for competitiveness assessing; nonparametric methods; processes; actors; factors and indicators of competitiveness.

**JEL:** A21, I21, I25, I28.

### **От стратегии «учебных достижений» до стратегии «формирования и развития человеческого капитала и конкурентоспособности учащихся»**

В настоящее время современная школа претерпевает существенные преобразования и является важным звеном в цепи непрерывного формирования человеческого капитала молодежи. Безусловно, в первую очередь следует учитывать личностный потенциал учащегося, но также те задачи и цели, которые лежат в основе модернизации системы внутреннего менеджмента качества образовательного процесса. На наш взгляд, в российской практике управления системой среднего общего образования можно выделить две ключевые стратегии. Первая – это стратегия эффективности образовательной деятельности, основанная на прямых результатах учебных достижений, демонстрируемых учащимися. Измерить уровень человеческого капитала и последующую конкурентоспособность учащегося в этом случае можно через полученные знания, умения и различные способности. Многообразие учебных достижений, выраженных в знаниях, умениях и навыках, отражают современные образовательные стандарты. Таким образом, данная стратегия «учебных достижений» ориентирована на создание обществом институциональных условий для формирования минимального набора способностей и навыков, соответствующих необходимому уровню человеческого ресурса (потенциала).

Вторая стратегия – это стратегия, основанная на формировании и развитии человеческого капитала и конкурентоспособности учащегося. Она отличается ориентированностью на долгосрочные эффекты в виде пролонгированных результатов, выраженных в достижениях учащегося за рамками средней школы. Причем, основой реализации данной стратегии являются не только сформированные способности и навыки благодаря личному участию и усердию учащегося, а способности и навыки, сформированные за счет социальной среды и

ближайшего окружения.

Таким образом, стратегия «формирования и развития человеческого капитала» опирается исключительно на качества и способности производительного характера, которыми обладает индивид, а социальная среда, социально-коммуникативный потенциал общества работает на то, чтобы эти качества и способности развивать. Человеческий капитал представляет собой уже сформированные умения, знания и навыки, которые индивидом накоплены благодаря его личному участию, индивидуальным способностям, интеллекту и той поддержке, которая обеспечена факторами и потенциами среды социально-коммуникативного потенциала микро- и мезоуровней. Более того, категория «капитал» означает, что эти знания, умения, навыки принесут своему носителю отдачу в любом виде, например, традиционно в виде дохода, а может и в виде измененного социального статуса, личной удовлетворенности, повышения самооценки и др. Однако главное — это отдача в виде пролонгированных результатов образования (повышения производительности труда) и созидательной активности человеческого ресурса (потенциала).

Опираясь на теоретико-методологические исследования в области человеческого потенциала и человеческого капитала, представленные в работах Г. Беккера (*Беккер, 1993. С. 29-30*), Т. Шульца (*Шульц, 1994. С. 37-49; Schultz, 1975, P. 6*), Дж. Кендрика (*Кендрик, 1978*), Дж. Минцера (*Mincer, 1974; 1997*) и др., и разводя экономические и педагогические аспекты исследования, следует уточнить некоторые аспекты.

В терминах педагогической науки и практики человеческий капитал — это совокупность качеств и характеристик, которые позволяют определять индивидуальную траекторию развития конкурентных человеческих качеств: от деловых качеств отдельной личности до профессиональных навыков (*Шаповалов, 2004*).

Формирование и развитие человеческого капитала учащегося в условиях образовательной системы подчиняется общим требованиям стратегического планирования и вовлеченности конкретных лиц (участников процесса) в систему достижения стратегических целей. Речь идет о реализации схемы стратегического управления как концепции современного менеджмента образовательных учреждений, а выбор варианта и способа реализации стратегии определяется лишь результатами измеримых индикаторов и приоритетами общества. Дискуссия может идти лишь в отношении содержания стратегии, два варианта которой были ранее описаны, но не в отношении механизма ее реализации. Наиболее эффективным механизмом стратегического управления в настоящее время является система сбалансированных показателей, охарактеризованная в работах Р. Каплана и Д. Нортон (*Каплан и Нортон, 2003; Kaplan and Norton, 1996*). Она позволяет приводить в соответствие цели каждого участника образовательного процесса с показателями эффективности всей организации. При этом реализация возможных целей в рамках стратегии осуществляется по четырем проекциям: финансы (показатели, формирующие конкурентоспособность и престижность школы на рынке образовательных услуг), клиенты (показатели, определяющие отношение родителей и учащихся к школе), внутренние бизнес-процессы (показатели, характеризующие успешность учащегося, качество организации учебного процесса), обучение и развитие персонала (показатели, демонстрирующие уровень развития компетенций педагогического коллектива школы) (см. рис. 1).

В системе указанных проекций формируется карта стратегических целей, проецируемая на каждого конкретного участника, вовлеченного в образовательный процесс. Это и педагогический коллектив образовательного учреждения, сами учащиеся, а также субъекты сложной внешней институциональной структуры российской системы образования (Центры дополнительного образования, Министерство образования, вузы, Дворцы творчества молодежи и др.). Все вовлеченные институциональные субъекты в процесс реформирования среднего

общего образования в различной степени участвуют в создании условий для развития целостной, творчески активной личности, способной максимально реализовать себя в быстро меняющейся социально-экономической среде, на создание условий для самоопределения и социализации обучающегося на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства.



*Рис. 1. Проекция реализации стратегии управления образовательным учреждением*  
*Источник: составлено авторами.*

Таким образом, современная сфера образования сегодня рассматривается в контексте институционально организованного рынка образовательных услуг, качество которых непосредственно влияет на конкурентоспособность выпускников средних общеобразовательных школ.

Следовательно, проблема формирования конкурентоспособности выпускников средней школы является одной из актуальных в условиях, когда различные сферы жизни постоянно изменяются, а школа должна обеспечивать учащимся доступ к дополнительным образовательным услугам, способствовать социализации и адаптации выпускника за пределами школы. Гибкость и адаптированность российских школ к изменяющимся условиям позволит подготавливать конкурентоспособных выпускников, способных поступить в высшие учебные заведения в соответствии с их интересами и предпочтениями.

### **Тенденции развития системы общего образования в России**

На стратегические цели и задачи, их постановку и способы реализации влияние оказывают ключевые тенденции в области системы общего образования и развития рынка образовательных услуг.

Во-первых, число общеобразовательных учреждений неуклонно снижается, растет число учреждений, предоставляющих платные образовательные услуги, стабилизировалась общая численность учащихся за счет роста школьников младших возрастов (см. табл. 1).

Во-вторых, происходит сокращение расходов федерального бюджета на среднее общее образование. Сравнительный анализ расходов государства на среднее общее образование в России и за рубежом, проведенный экспертами Высшей школы экономики и представленный в докладе, размещенном на официальном сайте Министерства финансов РФ, свидетельствует о том, что Россия на содержание средней школы тратит почти в два раза меньше средств, чем страны Организации экономического сотрудничества и развития и практически в три раза меньше в расчете на одного учащегося (см. табл. 2). Однако по доле государственного финансирования в общих совокупных затратах на среднее общее образование Россия превосходит средние значения по странам ОЭСР.

Расходы на среднее образование в общем объеме расходов федерального бюджета на образование в 2013 г. и на плановый период 2014-2015 гг. резко – более чем в 3 раза – сокращаются: с 11,1% до 3,3%. Для понимания тенденций изменения финансирования общего образования из федерального бюджета в 2014 и 2015 гг. необходимо рассмотреть более длительный период - 2008-2015 гг. (см. табл. 3).

Расходы федерального бюджета на общее образование, рост которых был

беспрецедентным в 2011-2012 гг., в 2013 г. начинают снижаться, при этом в 2014 г. они сокращаются по сравнению с 2013 г. почти в 3,5 раза, а по сравнению с пиковым значением в 2012 г. более чем в 4,6 раза. В 2011-2013 гг. из средств федерального бюджета была оказана поддержка развития общего образования, что в значительной степени связано с необходимостью обеспечения роста учительской заработной платы. С 2014 г. эта зона ответственности практически полностью перешла в сферу задач субъектов Российской Федерации.

Таблица 1

**Число общеобразовательных учреждений и численность обучающихся  
(на начало учебного года)**

Показатели	2000/01	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13
Число общеобразовательных учреждений	68804	63174	50793	48342	46881
Число государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений, предоставляющих платные дополнительные услуги	4322	4927	5188	5881	6466
Численность обучающихся в общеобразовательных учреждениях, тыс. человек	20554	15631	13642	13738	13805
Численность обучающихся, пользующихся платными дополнительными образовательными услугами, тыс. человек	726,1	817,7	849,5	876,5	951,8
Численность обучающихся, получивших аттестат об основном общем образовании, тыс. человек	2199,5	1944,1	1354,1	1321,8	1249,7
Численность обучающихся, получивших аттестат о среднем (полном) общем образовании, тыс. человек	1457,8	1466	789,3	702,7	765,8

**Источник:** Платное обслуживание населения в России. 2013: Стат.сб./Росстат. М., 2013. С. 318.

Таблица 2

**Сравнительные данные по расходам на среднее общее образование**

Показатели	Россия	Страны ОЭСР
Расходы на среднее общее образование в % от ВВП, 2010 г.	2,1	4,0
Расходы на среднее общее образование в расчете на одного учащегося, долл. по ППС, 2010 г.	4096	12464
Государственные источники финансирования в %	96,9	91,5

**Источник:** Итоговый отчет.

Таблица 3

**Расходы федерального бюджета на общее образование в 2008-2015 гг.**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общее образование, млрд. руб.	4,1	5,1	5,8	56,1	89,6	67,4	19,3	19
Доля расходов на общее образование в расходах на образование ФБ, %	1,2	1,2	1,3	10,1	14,8	11,1	3,5	3,3
Темпы роста (снижения) расходов на общее образование в ФБ, год к году, %	...	124,4	113,7	967,2	159,7	75,2	28,6	98,4

**Источник:** Итоговый отчет.

Таким образом, основные тенденции в развитии общего образования в России сводятся к следующим:

- снижение числа общеобразовательных учреждений;
- незначительный рост численности учащихся с 2010 года за счет младших возрастных категорий;
- снижение численности выпускников средних общеобразовательных учреждений;

- снижение расходов на общее образование в совокупных расходах на образование Федерального бюджета РФ.

### **Конкурентоспособность выпускника школы: формирование и измерение**

Развивая концепцию конкурентоспособности выпускников средней школы, безусловно, необходимо опираться не только на опыт и теоретико-институциональные конструкции, формирующие концепцию и методологию развития системы общего образования в России (Закон об образовании, Указы Президента, постановления Правительства и др.), но и оценивать реальные экономические, социальные и другие факторы, формирующие конкурентный потенциал будущих молодых специалистов.

Конкурентоспособность выпускников средней школы формируется последовательно с учетом реализации потенциалов различного уровня:

- лично-образовательного потенциала учащегося (индивидуальные способности, полученные знания и навыки в предметной области среднего общего образования, измеряемые баллами итоговой и промежуточной аттестации);
- социально-коммуникативного потенциала мезоуровня (среда учебных заведений, доступность дополнительных и факультативных занятий и др.);
- социально-коммуникативного потенциала микроуровня (среда близкого окружения, семья, друзья, знакомые).

Конкурентоспособность выпускника — это системная характеристика, отражающая совокупность знаний, умений и навыков, т.е. компетенций, полученных им за все время обучения в школе, оценить которую можно с помощью таких индикаторов, как: баллы ЕГЭ по русскому языку и математике, средний балл аттестата школьника, средний балл по математике и русскому языку, количество пропущенных дней в учебном году, показатели активности учащихся в олимпиадах и внешкольных мероприятиях (участие или неучастие). Для оценки взаимосвязи между этими показателями воспользуемся методами статистического анализа неколичественных переменных.

Раскроем содержание процесса формирования конкурентоспособности учащихся средней школы на основе реализации личностного и социально-коммуникативного потенциалов микро- и мезоуровней. Современный образовательный процесс является многоуровневым и непрерывным. Качество среднего общего образования тестируется уровнем подготовленности учащихся к условиям следующего образовательного уровня - к высшей школе.

Конкурентоспособность трактуется нами как одна из основных характеристик современного старшеклассника, который в дальнейшем формирует свои предпочтения исходя из уровня его человеческого капитала, измеряемого качественными и количественными индикаторами.

Будем рассматривать сущность конкурентоспособности выпускников школы в аспекте конкурентоспособности субъекта. Категория «конкурентоспособность субъекта» означает «быть способным к конкуренции», а это предполагает, с одной стороны, наличие собственного мотива к эффективной деятельности, с другой стороны, наличие ресурсов для реализации деятельности, а с третьей - возможность и способность противостоять конкуренту. В данном случае категория конкурентоспособность трактуется в контексте междисциплинарного подхода, то есть учитывается комплекс факторов личностных, психологических, педагогических, социальных и экономических.

Так, в психологии конкурентоспособность субъекта рассматривается как базовое основание личности, как личное субъективное психологическое образование, формирование которого во многом определяется как внутренними (осознанными), так и неосознанными типами поведения.

В педагогике конкурентоспособность субъекта определяется как комплексная характеристика, имеющая свои ресурсы: возраст, психофизическое

здоровье, внешность, способности, уровень интеллекта, запас энергии, — а также нравственные аспекты (систему ценностей, верований, личных ограничений и т.д.). В работах Шаповалова В. И., Ильковской И. М. и др. делается попытка концептуального обоснования модели педагогического процесса формирования конкурентоспособности личности (Шаповалов, 2004).

Согласно экономическому подходу, конкурентоспособность субъекта определяется преимущественно особенными характеристиками, обеспечивающими их носителю приоритетное положение в обществе, экономической или социальной структуре.

В социальном контексте конкурентоспособность субъектов определяется наличием особых социальных статусов и влиянием социального окружения на учащегося. Молодые люди в возрасте от 15 до 18 лет, как правило, формируют свое поведение с учетом приоритетов семьи и ближайшего окружения. Также следует учитывать, что школьники восприимчивы к суждениям своих друзей и сверстников, рассматривая их в первую очередь как конкурентов.

Таким образом, в рамках междисциплинарного подхода под конкурентоспособностью современного выпускника средней школы понимается способность школьника быть победителем или лидером в конкурентной борьбе в целях удовлетворения собственных интересов (амбиции, поступление в высшие учебные заведения и др.). Универсального определения, учитывающего специфику конкурентоспособности учащегося, не сложилось, поскольку сам субъект вариативен, а его поведение определяется сложившимися внешними факторами и условиями социальной среды. В связи с этим определим укрупненные уровни реализации трех групп потенциалов: личностно-образовательного, социально-коммуникативного потенциала мезоуровня, социально-коммуникативного потенциала микроуровня.

*Личностно-образовательный потенциал* определяется индивидуальными способностями учащихся, одаренностью, сформированными в ходе обучения знаниями и навыками, измеряемыми баллами итоговой и промежуточной аттестации.

В реализации личностно-образовательного потенциала учащегося большая роль отводится одаренности и участию близкого окружения в ее развитии. В отношении развития одаренности как составляющей конкурентоспособности учащихся в современной социально-экономической практике сложились довольно устойчивые институциональные ловушки. К ним можно отнести:

- низкую экономическую мотивацию преподавателей средних образовательных учреждений;
- отсутствие механизма выявления одаренных школьников, а также механизма финансирования их продвижения по траектории развития «учащийся – школа – вуз».

Отсутствие экономической мотивации преподавателей школы в развитии одаренности учащихся связано с высокой загруженностью преподавателя (учебная нагрузка) и низкой заработной платой. Как правило, личная инициативность, ответственность работников средней школы за результаты труда, а также нематериальная мотивация, выраженная в повышении общего рейтинга школы (лицея, гимназии), в формировании имиджа учебного заведения, и являются важнейшими мотиваторами участия образовательных учреждений в программах поддержки и развития одаренности. При этом полностью отсутствует или сводится к минимуму материальная мотивация учителей. Вместе с тем, как уже отмечалось выше, заработная плата учителей школ сегодня – это забота Субъектов Федерации. В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 года № 2620-р Минобразованием Ростовской области разработан план мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования Ростовской области». В рамках «дорожной карты», а также во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации

государственной социальной политики» было запланировано доведение средней заработной платы педагогических работников учреждений общего образования до 100 % средней зарплаты по Ростовской области в 2013 году. Так, за 1 полугодие 2013 года средняя заработная плата педагогических работников учреждений общего образования составила 22 858,0 рублей, в том числе учителей – 23 522,0 рублей<sup>1</sup>. Для сравнения, по данным Министерства общего и профессионального образования Ростовской области, средняя заработная плата педагогов областных образовательных учреждений в сентябре 2011 года составляла 15534 руб., муниципальных – 15792,3 руб.

Недостаточное внимание к развитию одаренности школьников и формированию их конкурентоспособности через развитие способностей к обучению вызывает необходимость разработки механизма выявления и развития одаренности по траектории «учащийся - школа - вуз». Линейная схема взаимодействия заинтересованных субъектов в развитии одаренности учащихся средних школ представлена на рис. 2.

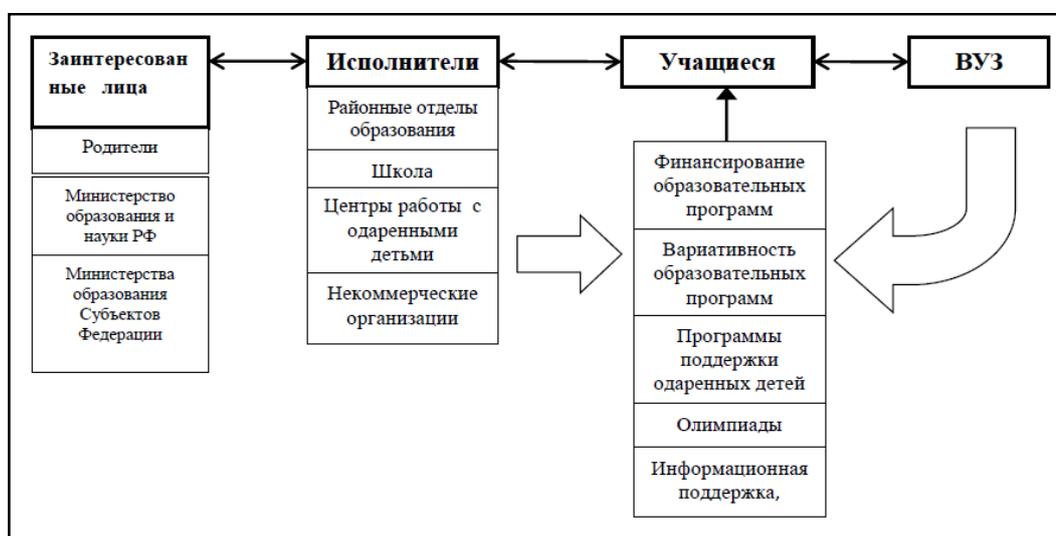


Рис. 2. Линейная схема развития одаренности в координатах «учащийся – школа – вуз»

Источник: составлено авторами.

Социально-коммуникативный потенциал мезоуровня определяется социальной средой учебных заведений, активностью и вовлеченностью преподавателей в образовательный процесс, качество которого измеряется индивидуальными достижениям учащихся. Отметим, что от преподавателей зависит многое, например, любовь учащегося к конкретному предмету. Преподаватель может способствовать, с одной стороны, развитию интереса ученика к изучению конкретного предмета, а с другой стороны, сформировать устойчивую неприязнь и нежелание учиться. Поэтому значительное внимание в учебных заведениях уделяется методической и воспитательной работе с учащимися.

Социально-коммуникативный потенциал микроуровня формируется благодаря развитой социальной среде близкого окружения учащегося (семья, друзья, знакомые), уровень которого измеряется инвестиционными вложениями семьи в дополнительное образование школьника (подготовка к ЕГЭ, профильное обучение, факультативное обучение, участие в олимпиадах, конкурсах, дополнительных образовательных программах).

В общем виде субъекты, факторы и индикаторы конкурентоспособности сгруппированы по видам активности учащегося в формировании конкурентоспособности (см. табл. 4).

Однако в настоящее время не все представленные в табл. 4 индикаторы

<sup>1</sup> См.: ([http://www.rostobr.ru/topmanagement/minister/interview/news\\_detail.php?ID=13413](http://www.rostobr.ru/topmanagement/minister/interview/news_detail.php?ID=13413)).

подлежат учету в рамках деятельности образовательных учреждений. Поэтому при проведении исследования из этих показателей рассматривались только традиционные, представляемые в отчетности школ. К таким величинам, например, относятся:

- средний балл аттестата;
- итоговая оценка по предметам школьной программы;
- балл ЕГЭ по предметам школьной программы.

Таблица 4

**Процессы, субъекты, факторы и измерители конкурентоспособности выпускников средней школы**

Составляющие процесса формирования конкурентоспособности	Субъекты формирования конкурентоспособности	Факторы (условия) формирования	Индикаторы конкурентоспособности
Весь период обучения в школе	Выпускник, Семья, Преподаватели школы	Интеллектуальные способности, выраженные в знаниях, умениях, навыках; Одаренность.	1) Средний балл аттестата; 2) Количество пропущенных дней за год
Углубленное изучение конкретного предмета школьной программы	Выпускник, преподаватели школы	Способности учащегося, Интерес к конкретной предметной области знания	1) Итоговая оценка по предметам (математика, русский язык); 2) Количество пропущенных занятий (дней) по каждому предмету
Участие в школьных предметных олимпиадах при поддержке преподавателей школы	Выпускник, преподаватели школы	Социальная среда школы, заинтересованность школы и семьи в расширении сферы участия школьника во внеучебных мероприятиях	1) Количество полученных наград (дипломы, сертификаты, почетные грамоты), 2) Частота участия в мероприятиях, 3) Количество посещений школьниками дополнительных занятий
Участие в олимпиадах, конференциях по личной инициативе	Выпускник, семья		
Участие в факультативных занятиях в школе	Выпускник, преподаватели школы		
Подготовка к сдаче ЕГЭ и посещение дополнительных занятий с репетиторами	Выпускник, семья	Социальная среда ближнего окружения, финансовые возможности семьи	1) Балл ЕГЭ по предметам, в том числе по предметам, выбранным учащимися; 2) Затраты семьи на занятия с репетиторами

*Источник: составлено авторами.*

Кроме того, в ходе исследования была проведена экспертная оценка отдельных индикаторов конкурентоспособности, таких как:

- степень активности школьника (оценивалась как дихотомическая переменная со значениями: 1 - принимал участие в олимпиадах, предметных конкурсах и т.д., 0 - не участвовал);
- количество пропущенных дней за год.

Большинство из представленных измерителей являются порядковыми переменными, что позволяет провести эмпирический анализ степени их взаимосвязи на основе применения традиционного в экономических исследованиях статистического инструментария.

Для подтверждения *второй исследовательской гипотезы* были использованы методы непараметрической статистики, которые позволяют анализировать и оценивать взаимосвязи между качественными признаками, между количественными и качественными признаками. Одним из наиболее популярных

инструментов непараметрической статистики для таких измерений является коэффициент корреляции Спирмена. Применение именно этого коэффициента обусловлено тем, что эмпирические данные, применяемые в данном исследовании, являются ранговыми.

В качестве объекта исследования была выбрана группа учащихся Ростовской Гимназии № 34, выпускники которой обладают достаточно высокими конкурентными преимуществами по сравнению с другими школьниками. Эти преимущества в целом и характеризуют качественные и количественные индикаторы конкурентоспособности. Общее количество объектов наблюдений – 28. Это численность группы учащихся.

В рамках исследования были приняты следующие обозначения:

SR-B-ATT – средний балл аттестата

SR-B-RUS – итоговая оценка по русскому языку

EGA-RUS – балл ЕГЭ по русскому языку

EGA-MAT – балл ЕГЭ по математике

SR-B-MAT – итоговая оценка по математике

PROP – количество пропусков

ACTION – участие в школьных олимпиадах

Нужно отметить, что традиционной средней характеристикой академических итогов обучения является показатель «Средний балл аттестата». Но необходимо также учесть, что для ранговых переменных, к которым относятся балльные оценки, адекватным измерителем является медиана. В связи с этим в исследовании использовались оба показателя (в частности, медианные показатели по баллам ЕГЭ).

Рассчитанные значения медианы и средних по представленным показателям позволили подтвердить выдвинутые ранее предположения о достаточно высоком уровне подготовки выпускников данного учебного заведения (Med EGA-RUS= 82 при среднем значении 83,2; Med EGA-MAT= 61,5 при среднем значении 58,9). Для сравнения: средний балл ЕГЭ по России по русскому языку составил 63,4, а по математике – 43,35<sup>2</sup>.

Таблица 5

**Результаты эмпирического анализа качества взаимосвязи выявленных индикаторов конкурентоспособности выпускников средней школы**

Переменные	Количество наблюдений (N)	Коэффициент Спирмена (R)	t(N-2)	p-level
SR_B_ATT & EGA_RUS	28	0,442472	2,515853	0,018385
SR_B_ATT & EGA_MAT	28	0,437112	2,503791	0,019374
SR_B_RUS & PROP	28	-0,0129	-0,06578	0,948058
EGA_MAT & PROP	28	-0,56385	-3,48121	0,001779
EGA_RUS & PROP	28	0,05522	0,281998	0,780178
SR_B_ATT & PROP	28	-0,16035	-0,82836	0,415009
SR_B_RUS & EGA_RUS	28	0,537169	3,247326	0,003203
SR_B_MAT & EGA_MAT	28	0,255469	1,347349	0,189493
EGA_RUS & EGA_MAT	28	0,352675	1,921777	0,065658

*Источник: составлено авторами.*

В тоже время рассчитанные коэффициенты ранговой корреляции не позволили сделать вывод о наличии существенной взаимосвязи между итогами процесса обучения (SR-B-ATT – средний балл аттестата) и баллами, полученными по ЕГЭ по русскому языку и математике (EGA\_RUS, EGA\_MAT). Полученные

<sup>2</sup> По данным, представленным на (<http://www.examen.ru/add/ege/8933/bally-ege>).

оценки хотя и значимы статистически, примерно равны, составили 0,44 и характеризуют слабую зависимость между описанными выше показателями. Также не было подтверждено предположение о наличии взаимосвязи между результатами ЕГЭ по этим предметам.

Также можно сделать выводы и об отсутствии влияния посещаемости занятий на полученные итоговые оценки и умеренном влиянии пропусков на результаты ЕГЭ.

Учитывая, что показатель активности школьника является дихотомической переменной, для анализа взаимосвязи использовался коэффициент контингенции, значение которого для показателей активности и баллов ЕГЭ по русскому языку составило 0,21, а для активности и баллов ЕГЭ по математике — 0. Полученные значения не позволяют сделать вывод о существовании сколь-либо существенной взаимосвязи между активностью школьника и результатами его итоговой аттестации.

В качестве основных **выводов** отметим следующие.

Во-первых, в последний год обучения современные учащиеся уделяют большое внимание подготовке к ЕГЭ, а не посещению занятий и обучению по предметам школьной программы. Это объясняется также возрастанием количества пропусков, низкой академической активностью и отсутствием вовлеченности учащихся в образовательный процесс.

Во-вторых, можно предположить, что затраты государства, направляемые на подготовку школьников в 11 классе, являются неэффективными. Это означает, что к 10 классу школьники должны пройти всю школьную программу. В то время как в 11 классе в школьной программе по математике предлагаются новые к изучению темы, например, «Показательная и логарифмическая функции», «Степенные функции», «Элементы математической статистики, комбинаторики и теории вероятности», задания по которым содержатся в программе ЕГЭ по математике. Это означает, что необходимо не только пересматривать дидактическую структуру предметов школьной программы, но и вводить профилизацию с целью углубления знаний в тех предметных областях, которые для школьников старших классов представляют интерес.

В-третьих, по результатам эмпирического анализа было выявлено, что итоговая оценка по математике фактически не имеет взаимосвязи с баллом ЕГЭ по этому предмету. Из этого следует, что выпускники в течение одного года занимаются исключительно подготовкой к экзамену, как правило, в рамках дополнительных занятий с репетиторами, полагая, что изучение этого предмета в школе не предоставит необходимых знаний для успешного прохождения итоговой аттестации. Что косвенно подтверждается и результатами оценки взаимосвязи между активностью школьника и баллами ЕГЭ, а также пропусками занятий и показателями ЕГЭ по указанным предметам.

Сформулированные выводы позволяют подтвердить мнение достаточно широкого круга авторов о том, что ЕГЭ в той форме, в которой он существует в настоящее время, не может являться системной оценкой знаний, умений и навыков школьников, полученных ими в процессе всего периода обучения в средней общеобразовательной школе.

При этом следует подчеркнуть, что результаты данной статистической методики могут различаться для различных учебных заведений и групп учащихся. Но тем не менее этот исследовательский инструмент позволяет установить качество взаимосвязи между отдельными индикативными переменными, являющимися показателями или критериями формирования конкурентоспособности выпускников средней общеобразовательной школы.

По мнению исследователей, формирование и измерение человеческого капитала учащегося представляет собой сложный комплексный процесс, который нельзя оценить с помощью лишь показателей учебных достижений, которые являются ключевыми в первой стратегии развития системы среднего общего

образования. Для формирования объективной картины необходима разработка комплексной модели оценки качества подготовки учащихся, в основе которой должен лежать интегральный показатель, объединяющий количественные и качественные оценки, измеряющие «производительный», «продуктивный» потенциал выпускников на всех этапах формирования ими личных и профессиональных компетенций.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Беккер Г. С. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*. М.: Начала-Пресс, Т. 1.

Итоговый отчет о результатах деятельности экспертных групп по проведению оценки эффективности расходов федерального бюджета и представлению предложений по их оптимизации. (<http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/>).

Каплан Р. и Нортон Д. (2003). Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес.

Кендрик Дж. (1978). Совокупный капитал США и его функционирование. М.: Прогресс.

Кушнир А. М. (2012). Главный дефект российского образования, или Зачем нужны производственные технопарки и детско-взрослые образовательные производства в школе? // *Народное образование*, № 7. С. 13.

Платное обслуживание населения в России. 2013: Стат.сб. / Росстат. М.

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». (<http://минобрнауки.рф/>).

Шаповалов В. И. (2004). Формирование конкурентоспособной личности в условиях школьного дополнительного образования. Сочи: РИО СГУТиКД.

Шульц Т. (1994). Ценность детей // *Теория и история экономических и социальных институтов и систем (THESIS)*, № 6, Вып. 6, с. 37-49.

Kaplan R. S. and Norton D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Boston: HBS Press.

Mincer J. (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: Nat.Bur.Econ.Res.

Mincer J. (1997). The production of human capital and the life cycle of earnings: variations on a theme // *Journal of labor economics*, vol. 15, no. 1, part 2, pp. S26-S47.

Schultz T. W. (1975). Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities // *Human Resources*. N. Y. 5<sup>th</sup> Anniversary. Colloquium VI. P. 6.

#### REFERENCES

Becker G. S. (1993). *Economic analysis and human behaviour*. *THESIS*. M: The Beginning-Press, vol. 1. (in Russian).

Final report on the activities of the expert groups for evaluation of expenses efficiency of the Federal budget, and submit proposals for their optimization. (<http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/>). (in Russian).

Kaplan R. and Norton D. (2003). *Balanced scorecard. From strategy to action*. M: Olympus Business. (in Russian).

Kendrick J. (1978). *The aggregate capital of the USA and its functioning*. M: Progress. (in Russian).

Kushnir A. M. (2012). The main defect of Russian education, or Why industrial parks and children's and adult educational production in school? *Popular education*, no. 13. (in Russian).

Paid services to the population in Russia, 2013: Stats/Rosstat. M. (in Russian).

Federal law dated December 29, 2012 № 273-FZ «On education in the Russian Federation». (<http://Minobrnauki/>). (in Russian).

Shapovalov V. (2004). *Formation of competitive personality in the conditions of the school of additional education*. Sochi: RIO Sgutikd. (in Russian).

Schultz T. (1994). *The value of children. Theory and history of economic and*

*social institutions and systems (THESIS)*, no. 6, Issue 6, pp. 37-49. (in Russian).

*Kaplan R. S. and Norton D. P.* (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Boston: HBS Press.

*Mincer J.* (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. New York: Nat. Bur. Econ. Res.

*Mincer J.* (1997). The production of human capital and the life cycle of earnings: variations on a theme. *Journal of labor economics*, vol. 15, no. 1, part 2, pp. S26-S47.

*Schultz T. W.* (1975). *Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities*. *Human Resources*. N. Y. 5<sup>th</sup> Anniversary. Colloquium VI. P. 6.

---

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

---

ВОЛЬЧИК ВЯЧЕСЛАВ ВИТАЛЬЕВИЧ,

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

НЕЧАЕВ АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВИЧ,

аспирант кафедры политической экономии  
и экономической политики,  
соискатель кафедры уголовного права и криминологии,  
преподаватель Пилотного центра госзакупок,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: a.d.nechaev@sfedu.ru

---

*В статье описаны теоретические подходы к идентификации транзакционных издержек, предложенные зарубежными исследователями с начала XX века по настоящее время. На основе анализа сложившегося подхода к исследованию транзакций и транзакционных издержек в традиционном (старом) институционализме и новой институциональной экономике, предпринимается попытка синтеза психолого-либертарного подхода Коммонса с затратными подходами Коуза, Уильямсона, Эрроу, Норта и ряда других исследователей с целью создания целостной научной картины современного состояния развития теоретических исследований транзакционных издержек.*

**Ключевые слова:** институциональная экономика; транзакция; транзакционные издержки; ex ante транзакционные издержки; ex post транзакционные издержки.

---

## THEORETICAL ASPECTS TO IDENTIFICATION OF TRANSACTION COSTS

---

VOLCHIK VYACHESLAV, V.,

Doctor of Economic Sciences (PhD),  
Professor of the Department «Economic Theory»,  
Southern Federal University,  
e-mail: volchik@sfedu.ru

NECHAEV ALEXEY, D.,

Post-graduate Student of the Department «Political Economy and Economic Policy»,  
Post-graduate Student of the Department «Criminal Law and Criminology»,  
Instructor of the Pilot Center of Public Procurement,  
Southern Federal University,  
e-mail: a.d.nechaev@sfedu.ru

---

*The paper deals with the description of the most important theoretical aspects to identification of transaction costs based on treatises of foreign scholars, which was published from the beginning of the 20<sup>th</sup> century till nowadays. According to John Commons' paradigm, transaction is considered as a basic unit of institutional researches. Modern condition of researches in the sphere of transaction*

---

© Вольчик В. В., Нечаев А. Д., 2014

*costs is represented as a result of analysis of Coase, Williamson Arrow, North et all views to transaction costs' identification.*

**Keywords:** *institutional economics; transaction; transaction costs; ex ante transaction costs; ex post transaction costs.*

**JEL:** B25, B52, D23.

### **Транзакция как базовая единица парадигмы институционального исследования**

В экономической теории как науке, заявляющей претензии на лидирующую роль в социальных науках, неоднократно предпринимались попытки выделить фундаментальную единицу анализа экономических феноменов. В рамках институциональной экономики основной единицей анализа исторически была транзакция, причем это утверждение верно, как для старого (оригинального) институционализма, так и для новой институциональной экономики (Юдкевич, 2011. С. 144). Из новейших работ можно выделить книгу известного представителя неинституционализма Авнера Грейфа, в которой транзакции также рассматриваются как базовые единицы анализа в контексте эволюции институтов с учетом исторических траекторий развития тех или иных обществ (Greif, 2006).

В трудах институционалистов теоретический подход к исследованию транзакций получил свое начало в работе Джона Коммонса «Правовые основания капитализма» (Commons, 1924). Проводя наложение изменений научной парадигмы исследований в социо-гуманитарных науках от Ньютоновского механицизма до Юмовского волюнтаризма на область экономического знания, он отмечает, что современные ему исследователи и практики, в том числе и суды как правоприменители, отталкиваются «не от товаров и чувств, а от целей на будущее, обнаруживающих себя в управлении транзакциями, которые дают начало правам, обязанностям, свободам, частной собственности, правительствам и объединениям» (Commons, 1924. P. 4). Транзакция, как он отмечает в книге «Институциональная экономика: ее место в политической экономии», является новой единицей исследования, противостоящей «старой концепции товаров, труда, желаний, индивидов и обмена» (Commons, 1934. P. 4). Именно появление принципа коллективного контроля через правительство и объединения (принципа действующих норм) и приводит к возникновению такой единицы исследования, как транзакция. Транзакция, согласно пониманию Коммонса, есть совокупность психологической ценности (встреча воли сторон сделки), реальной ценности (перемещение товара) и номинальной ценности (определенность цены).

В своей статье «Проблема соотносимости права, экономики и этики» Джон Коммонс отмечает, что в экономическом поле изначально, согласно подходу Рикардо, основными единицами исследования выступали товары и индивиды, которые производят товары. Позднее в работах Менгера и Джевонса вместо индивидов, производящих товары, стали рассматриваться индивиды, потребляющие указанные товары. Коммонс же в отличие от Рикардо и Менгера предложил рассматривать в поле экономического исследования не отношения между индивидом и природой, а отношения между индивидом и индивидом. Однако отношения между индивидами не являются исключительным полем исследования экономики, в связи с чем, объединяя характеристики конфликта, взаимной зависимости и порядка, он ввел понятие транзакции (Commons, 1997). Как отмечают Лафайет и Хартер, Джон Коммонс считал отношения между людьми и группами людей ключом к экономической деятельности (Lafayette and Harter, 1962, P. 223). В книге «Правовые основания капитализма» Коммонс отмечал, что транзакция является единицей наблюдения, которая объединяет экономику, физику, психологию, этику и политику. Именно в ней соединяются «несколько человеческих волей, происходит выбор альтернативы, преодолевается сопротивление, распределяются природные и

человеческие ресурсы» (*Commons, 1924. P. 224*).

Джон Коммонс предложил использовать «транзакцию» в трех значениях. Во-первых, в значении заключения договора (торга) (*bargaining transaction*). Как отмечают Лафайет и Хартер, это транзакция между заинтересованными в транзакции лицами (*Lafayette and Harter, 1962, P. 224*). В книге «Институциональная экономика: ее место в политической экономии» Коммонс отметил, что «они перемещают собственность на материальные ценности между юридически равными лицами» (*Commons, 1934. P. 36*) путем заключения добровольного соглашения. В статье «Проблема соотносимости права, экономики и этики» Коммонс разграничивает обмен и транзакцию заключения договора, приводя пример купца докапиталистического периода, обменивающего товары на рынке на другие товары или деньги (*Commons, 1997*). Внутри этой деятельности он выделяет фактическое движение товара, связанное с фактическим контролем над товаром или деньгами, называя его обменом, и передачу правового контроля, который и рассматривается им в качестве транзакции заключения договора (торга). При этом он справедливо отмечает, что этого в экономической теории до него не было сделано. Именно перемещение правового контроля над вещью и именуется им транзакцией заключения договора (торга). При этом для транзакции заключения договора недостаточно двух лиц. Коммонс утверждает, что должно быть четыре участника (два продавца и два покупателя), а также суд. Некоторые более поздние авторы все же продолжают сводить транзакцию к «обмену деньгами, товарами или услугами между двумя лицами» (*Manoj Shah, 2007. P. 54*).

Во-вторых, транзакции рассматриваются им в значении управления (*managerial transaction*), которое, как справедливо подчеркивают Лафайет и Хартер, рождается благодаря «правовому превосходству» (*Lafayette and Harter, 1962. P. 224*) одной стороны над другой, что приводит к существованию отношений власти-подчинения между двумя участниками. Иными словами, имеет место отсутствие юридического равенства сторон. В этом аспекте он и развивает теорию «принципала-агента». Несмотря на то, что Лафайет и Хартер утверждают, что к управленческим транзакциям Коммонс отнес все транзакции внутри фирмы или между подразделениями фирмы, Коммонс рассматривал их более широко, относя сюда не только внутрифирменные транзакции, но и транзакции, возникающие между «шерифом и горожанином» (*Commons, 1997*). Транзакции управления, связанные с управлением трудовыми ресурсами фирмы, являются лишь частью родового понятия. Однако, как подчеркивает Юни, отношения между работодателем и работником являются наиболее важным примером управленческих транзакций (*Uni, 2013. P. 10*). Главное отличие второй группы транзакций управления (*managerial transaction*) от первых им также отмечено в статье «Проблема соотносимости права, экономики и этики» (*Commons, 1997*), где он подчеркивает, что транзакции заключения сделки имеют целью распределение материальных ценностей, а управленческие транзакции – их производство. При этом Коммонс, анализируя трудовые отношения, вновь отталкивается от того, что транзакция управления предполагает перемещение права владения товаром от работника к работодателю и права собственности на деньги от работодателя к работнику. В свою очередь, хотелось бы подчеркнуть невероятную важность этого вывода Коммонса, поскольку в процессе производства благ и услуг работник исполняет свою трудовую функцию в течение определенного времени, а фактическая оплата труда производится в середине и в конце периода (физическое перемещение денежных средств), однако право собственности на деньги возникает при исполнении им трудовой функции (юридическое перемещение денежных средств).

В-третьих, в работах «Проблема соотносимости права, экономики и этики» и «Институциональная экономика: ее место в политической экономии» Коммонс выделяет транзакции, которые в отечественной литературе часто называют транзакцией рационарования (*rationing transaction*) (*Шаститко, 2010*). Некоторые авторы предлагают именовать их транзакциями нормирования (*Коммонс, 2012*).

Как отмечают Лафайет и Хартер, транзакции рациирования (нормирования), по мнению Коммонса, возникают «между коллективным руководством и индивидами, которые являются подчиненными» (*Lafayette and Harter, 1962. P. 224*). В недавно обнаруженной рукописи Коммонса, озаглавленной «Разумная ценность / Теория волевой экономики», датированной 1927 годом, вместо транзакций рациирования (*rationing transaction*) он использует судебные транзакции (*judicial transaction*). Согласно позиции Коммонса, судебные транзакции сродни управленческим транзакциям в том, что для них свойственно отсутствие выбора партнера (*Uni, 2013. P. 10-11*). Впоследствии в книге «Институциональная экономика: ее место в политической экономии» и в статье «Проблема соотносимости права, экономики и этики» он отказался от того, чтобы называть их судебными транзакциями, и не только расширил их понимание за счет включения в состав указанных транзакций судебных решений, но и привел примеры совместных предприятий, соглашений между ассоциациями работодателей и профсоюзами, между ассоциациями продавцов и ассоциациями покупателей, которые призваны уже не производить материальные ценности, как транзакции управления, и не распределять их, как транзакции заключения договоров, а производить нормирование и рациирование материальных ценностей и покупательной способности (*Commons, 1997*). Как отмечает Юни, транзакции рациирования помимо судебных решений включили в себя взаимную поддержку, диктатуру, кооперацию и коллективное заключение договоров (*Uni, 2013*). Он придал третьей группе транзакций вместо характеристики «руководство-подчинение» черту «аргументации и защиты» (*Uni, 2013*).

Рассмотрев типы транзакций, Коммонс отметил, что в любой «транзакции существует конфликт интересов, поскольку каждый участник пытается получить как можно больше, а отдать как можно меньше» (*Commons, 1997*). Транзакции являются зависимыми и, будучи объединенными вместе, создают условие для функционирующей организации (*going concern*), под которым Лука Фьорито рассматривает институциональные границы, внутри которых институциональные изменения имеют место. Примерами таких институтов, под которыми Коммонс понимает «коллективные действия по контролю над индивидуальными действиями» (*Fiorito, 2010*), являются семья, церковь, трудовые союзы, корпорации, профессиональные ассоциации. Любая транзакция, имеющая место внутри этих самых институциональных границ, опосредуется действующими нормами (*Fiorito, 2010*).

Транзакция, таким образом, стала базовой единицей институционального исследования. Подход традиционного (старого) институционализма к пониманию транзакции базировался на рассмотрении отношений индивидов и их поведенческих особенностях. Как позже отметит Оливер Уильямсон в книге «Рынки и иерархии: исследование и антимонопольные выводы», Джон Коммонс «... исследовал новую проблему и изобрел квази-юридический язык...» (*Williamson, 1975*). Данное Коммонсом понимание проблематики транзакции в экономике впоследствии оказало существенное влияние на развитие парадигмы исследования издержек, возникающих при осуществлении транзакции, то есть транзакционных издержек, хотя в недрах традиционного (старого) институционализма задатки исследования затратной составляющей в транзакции как таковые отсутствовали.

### **Эволюция взглядов на понятие и структуру транзакционных издержек**

Отправной точкой исследования транзакционных издержек является статья Рональда Коуза «Природа фирмы». Поставив перед собой задачу, отыскать основания возникновения фирмы в экономике, Коуз пришел к выводу, что главной причиной создания фирм является существование «издержек использования ценового механизма» («*costs of using the price mechanism*») (*Coase, 1937. P. 390*). Как отмечает Дуглас Аллен в работе «Транзакционные издержки», критики могли бы добавить, что термин Коуза был аморфным, пустым и неясным (*Allen, 1999. P. 895*). Понятие «издержек использования ценового механизма» в работе Коуза

раскрывалось через перечисление относимых к указанным издержкам элементов затрат. Во-первых, он указывал на существование издержек на поиск информации о значимых ценах («... of discovering what the relevant prices») (Coase, 1937. P. 390). При рассмотрении указанных издержек он справедливо апеллирует к статье Николааса Калдора «Классификационная заметка по поводу определенности равновесия» (Kaldor, 1934), опубликованной за несколько лет до работы Коуза. Коуз указывает, что в ранее описанных моделях цены либо не меняются, либо их изменения заранее известны. Во-вторых, Коуз выделяет издержки ведения переговоров и заключения отдельных договоров для каждой обменной сделки («... costs of negotiation and concluding a separate contract for each exchange transaction») (Coase, 1937. P. 390-391). В конечном счете, Коуз доказывает, что положительные транзакционные издержки являются одновременно необходимым и достаточным условием объяснения природы фирмы (Allen, 1999. P. 895). При этом фирма призвана обеспечить снижение указанных издержек.

Как отмечает Уильямсон в книге «Рынки и иерархии: исследование и антимонопольные выводы», статья Коуза «Природа фирмы» заложила фундамент для исследования транзакционных издержек. Уильямсон обратил внимание на два основных момента работы, служащих целям дальнейшего исследования. Во-первых, что транзакции и издержки, связанные с ними, а не технология стали главным объектом исследования. Во-вторых, что неопределенность и ограниченная рациональность стали ключевыми характеристиками обсуждения (Williamson, 1975. P. 4).

Затратный подход новой институциональной экономики в отличие от психолого-либертарного подхода, присущего старому (традиционному) институционализму, перевел транзакцию из дескриптивного поля в поле аналитическое, из статического рассмотрения транзакции как социального феномена к динамическому рассмотрению транзакции как затратообразующего элемента экономической деятельности, учет которого является неотъемлемой частью любого управленческого решения.

Как отмечает Дуглас Аллен, примечательным фактом истории экономической мысли XX века является то, что до 1959 года, когда была опубликована другая работа Рональда Коуза «Федеральная комиссия связи», вопросы с исследованием транзакционных издержек в литературе не поднимались (Allen, 1999. P. 896). Внимательное ознакомление с данной работой Коуза не дает возможности увидеть самого выражения «транзакционные издержки», но они косвенно описываются Коузом на примере дела Стурджес против Бриджмена (дело врача и кондитера) (Coase, 1959. P. 26-27). Именно этот пример лег в основу статьи Коуза «Проблема социальных издержек». Дефиниция «транзакционные издержки» также не использовалась им и в указанной работе – раздел 6 назывался «Издержки рыночных транзакций, принимаемые во внимание» (Coase, 1960. P. 15). Продолжая анализ, Коуз отмечает, что «для того, чтобы привести в действие рыночные транзакции, необходимо изучить, кто желает сотрудничать, проинформировать людей, с которыми желают сотрудничать, провести переговоры, приводящие к сделке, провести проверку, необходимую, чтобы убедиться, что условия контракта были соблюдены и так далее. Эти действия являются часто чрезвычайно затратными либо по крайней мере достаточно затратными, чтобы препятствовать множеству транзакций, которые были бы приведены в действие в мире, в котором ценовая система работала бы без издержек» (Coase, 1960. P. 15).

Как отмечают Стивен Таделиси и Оливер Уильямсон в книге «Экономика транзакционных издержек», данная работа Коуза дала толчок для логики нулевых транзакционных издержек и поставила выводы Пигу под сомнение (Tadelis and Williamson, 2012). Не углубляясь в спор относительно существования в указанной работе «теоремы Коуза», следует отметить, что он указал достаточно важный аргумент: «Необходимо знать является ли предприятие, причиняющее вред, ответственным или нет за причиненный вред когда без установления

первоначального разграничения прав не может быть никаких рыночных транзакций, чтобы переместить или рекомбинировать их. Но окончательный результат, который максимизирует стоимость произведенной продукции, не зависит от юридического разграничения прав, если предполагается, что ценовая система работает без издержек» (Coase, 1960. P. 8). Таким образом, при научном исследовании внешних эффектов Коуз указал на гипотетическую возможность существования нулевых транзакционных издержек, что многие критики восприняли как почву для критики. Чуть позже в статье «Институциональная структура производства» Рональд Коуз указал, что это являлось лишь определенным допущением, предпринятым для того, чтобы показать несостоятельность концепции Пигу. Подводя итог, он указал на необходимость и рациональность исследования исключительно положительных транзакционных издержек («positive transaction costs») (Coase, 1992. P. 717).

Дальнейшее исследование идентификационной проблемы транзакционных издержек пошло несколькими самостоятельными путями. Среди наиболее важных трудов в области транзакционных издержек в 60-е годы XX века стали работы Гарольда Демсеца и Кеннета Эрроу.

Гарольд Демсец в своей статье «Издержки транзакций» отметил, что «транзакционные издержки могут быть определены как издержки обмена правами собственности», в частности правами собственности на деньги (Demsetz, 1968. P. 35). Он указал, что «существуют переговоры, которые будут проводиться, договоры, которые должны быть составлены, проверки, которые должны быть проведены, урегулирование, которое должно быть осуществлено, чтобы разрешить споры и так далее» (Coase, 1992. P. 715).

Кеннет Эрроу в работе «Организация экономической деятельности: проблемы, относящиеся к выбору рыночного либо нерыночного распределения» ставит проблему более широко и исследует вопросы не только внешних эффектов, как это сделано в работе Коуза, но и рыночных провалов в целом. Он утверждает, что «...провалы рынка являются более общей категорией, чем внешние эффекты...» (Arrow, 1983. P. 133). Относительно транзакционных издержек Эрроу отмечает, что транзакционные издержки – это издержки работы экономической системы («costs of running the economic system») (Arrow, 1983. P. 134). Он разграничивает транзакционные издержки и производственные издержки («production costs»), отмечая, что транзакционные издержки «... могут варьировать путем изменения способа распределения ресурсов...» (Arrow, 1983. P. 153) и «... изменяются от одной системы к другой...» (Arrow, 1983. P. 153), а производственные издержки «... зависят только от технологии и вкусов и будут одинаковыми во всех экономических системах» (Arrow, 1983. P. 153). Он выделяет три группы транзакционных издержек. Во-первых, издержки исключения («exclusion costs»). Во-вторых, издержки на коммуникацию и поиск информации («costs of communication and information»), включая предложение и изучение условий, на которых транзакция может быть осуществлена. В-третьих, издержки нарушения равновесия («costs of disequilibrium»). При этом Эрроу задается вопросами вертикальной интеграции, отмечая, что «стимулом к вертикальной интеграции является замещение издержек на покупку или продажу на рынках издержками внутрифирменного перемещения; существование вертикальной интеграции может подсказать, что издержки функционирования конкурентных рынков не равны нулю...» (Arrow, 1983. P. 134). Эрроу отмечает, что «провалы рынка являются частным случаем, в котором транзакционные издержки так высоки, что существование рынка больше не дает результатов» (Arrow, 1983. P. 153). Иными словами, уже у Эрроу в отличие от Коуза, речь идет не только о транзакционных издержках на уровне фирмы как механизма их минимизации, но и о внутрифирменных транзакционных издержках.

Кульминацией развития теории транзакционных издержек становятся работы Оливера Уильямсона, который развивает концепцию транзакционных

издержек в рамках анализа вертикальной интеграции. В своей статье «Вертикальная интеграция производства: размышления о провалах рынка» Уильямсон соглашается с Гарольдом Мальмгренем (*Malmgren, 1961*) в том, «что анализ транзакционных издержек в совсем не изменяющихся условиях не интересен и что, только когда представляется необходимость произвести незапрограммированные изменения, вопрос рыночная организация против внутренней организации становится привлекательным» (*Williamson, 1971. P. 113*). В книге «Рынки и иерархии: исследование и антимонопольные выводы» он продолжает анализ рыночных и нерыночных структур управления, отмечая преимущества иерархической формы над рыночной по ряду характеристик: ограниченная рациональность («bounded rationality»), оппортунизм («opportunism»), неопределенность («uncertainty»), малая численность («small numbers»), информационная насыщенность («information impactedness») и атмосфера («atmosphere»). Анализируя каждое из указанных свойств, Уильямсон скрыто описывает транзакционные издержки. Однако он отмечает, что одним из минусов иерархической системы управления также является наличие транзакционных границ внутри иерархии. В статье «Экономика транзакционных издержек: управление договорными отношениями» он указывает на то, что «... если транзакционные издержки не принимаются во внимание, организация экономической деятельности является нерелевантной, так как любое преимущество, которое один способ организации обнаруживает, чтобы отложить применение другого, будет устраняться ничем не стоящим заключением контракта» (*Williamson, 1979. P. 223*).

В знаменитой книге «Экономические институты капитализма: фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация» Уильямсон более детально исследовал проблему транзакционных издержек. Он отмечал, что транзакционные издержки являются экономическим аналогом трения в физических системах (*Williamson, 1985. P. 19*). Раскрытие понятия транзакционных издержек производилось им путем их классификации на два типа: ожидаемые («...ex ante...») и осуществленные («...ex post...»). К ожидаемым транзакционным издержкам им было предложено относить издержки на составление контракта, ведение переговоров и обеспечение исполнения контракта («...costs of drafting, negotiating, and safeguarding an agreement...»), а к осуществленным – издержки приспособления к изменяющимся условиям («...shifting contract curve...»), издержки по спорам, связанным с плохой адаптацией («...the haggling costs incurred if bilateral efforts are made to correct ex post misalignments...»), организационные и эксплуатационные расходы на функционирование управленческих структур («...the setup and running costs associated with the governance structures to which disputes are referred...»), а также расходы на точное выполнение контрактных обязательств («...the bonding costs of effecting secure commitments...») (*Williamson, 1985. P. 20-21*).

Примерно одновременно с книгой Уильямсона об экономических институтах капитализма Йорам Барцель в своей статье «Транзакционные издержки: это только издержки?» определил транзакционные издержки как «издержки осуществления обмена» (*Barzel, 1985. P. 4*).

Дальнейшее развитие теории транзакционных издержек неотъемлемо связано с именами Трауинна Эггертссона и Дугласа Норта. Трауинн Эггертссон в книге «Экономическое поведение и институты» отмечает, что «...транзакционные издержки – это издержки, которые возникают, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы или защищают свои исключительные права» (*Eggertsson, 1990. P. 14*). Он отметил, что к транзакционным издержкам относятся издержки на поиск информации о ценах и количестве товаров, издержки на поиск информации о покупателях, продавцах, их поведении и обстоятельствах; издержки на переговоры; издержки на составление контракта; издержки на контроль за соблюдением условий контракта партнерами; издержки на принуждение к исполнению контракта и на возмещение вреда;

издержки на защиту прав собственности от посягательства третьих лиц (*Eggertsson, 1990. P. 15*). При этом Эггертссон указал на существование как постоянных, так и переменных транзакционных издержек. В своей более поздней книге «Несовершенные институты: возможности и границы реформирования» Эггертссон развивает указанное определение транзакционных издержек, определяя их как «издержки контроля в социальных системах», указывая на то, что они «возникают, когда индивиды пытаются приобрести новые права собственности, защитить свои активы от посягательств и кражи, а также оградить свои ресурсы от оппортунистического поведения в отношениях обмена» (*Eggertsson, 2004. P. 27*).

Дуглас Норт в работе «Понимание процесса экономических изменений», рассматривая вопрос применимости подхода транзакционных издержек к исследованию эффективности политического рынка, отмечает, что транзакционные издержки представляют собой «издержки, связанные с измерением того, что будет обменяно, и защитой соглашений» (*North, 2005. P. 53*). Измерение связывается им с категорией «полезности», которую «мы берем из разных свойств товаров или услуг», таких как, например, количество сока, его аромат или вкус, количество витамина С в нем (*North, 1992. P. 7*). Именно измерение, по мнению Норта, призвано повысить полезность для индивида и снизить издержки на обмен (*North, 2005. P. 158*). Вторая характеристика, защита соглашений, связана с оценкой споров и присуждением компенсаций стороне, потерпевший вред от нарушения договорных обязательств (*North, 1992. P. 8*). Именно защита соглашений требует затрат на мониторинг и измерение обменных операций, чтобы отследить, что условия обмена были надлежащим образом определены (*North, 2005. P. 159*). Специализация и разделение труда обуславливают существование третьей характеристики – объединение разрозненных знаний общества (*North, 2005. P. 159*), что, согласно его позиции, зависит от размеров рынка (*North, 1992. P. 7*). В работе «Понимание процесса экономических изменений» Норт отмечает еще одну характеристику – защита индивидуальных прав собственности (*North, 2005. P. 158*).

Майкл Дитрих в работе «Экономика транзакционных издержек и далее: для новой экономики фирмы», анализируя транзакционные издержки, указал, что транзакционные издержки в их современном понимании «определяются в терминах трех факторов: издержки поиска и информационные издержки, издержки ведения переговоров и принятия решений, а также издержки управления и защиты соглашений» (*Dietrich, 1994. P. 28*).

Лаура МакКанн, Бонни Колби и некоторые другие авторы определяют транзакционные издержки как «ресурсы, используемые для определения, установления, защиты и перемещения прав собственности» (*McCannetall, 2005. P. 528*). Указанное определение воспринято также в ряде более поздних работ, в частности в работе Антеа Когган, Джефа Беннета и ряда других исследователей (*Cogganetall, 2013. P. 223*). Указанные авторы исходят из того, что в структуру транзакционных издержек входят затраты на сбор и анализ информации, развитие политики, установление норм права и их реализацию, заключение контрактов, приемку и защиту прав от нарушений.

На основе проведенного литературного обзора, необходимо отметить, что современное состояние идентификации транзакционных издержек имеет определенное единство в понимании структуры и некоторый диссонанс в дефинициальной установленности.

Дефинициальный диссонанс проявляется в том, что исследователи не могут сойтись в определении того, что есть транзакционные издержки в экономике. Общность наблюдается в том, что транзакционные издержки опосредуют осуществление транзакции, однако такое понимание проблематики решения идентификационной проблемы слишком общее и не укладывается в соблюдение принципов формально-логического определения. Однако одни авторы, как например Демсец и Уильямсон, определяют транзакционные издержки через раскрытие структуры входящих в них затрат. Другие исследователи делают попытку

дать обобщенное определение, однако предлагаемые определения, начиная от «издержек использования ценового механизма» Коуза через «издержки работы экономической системы» Эрроу и «издержки, связанные с измерением того, что будет обменено и защитой соглашений» Норта до «ресурсов, используемых для определения, установления, защиты и перемещения прав собственности» Коггана, Беннета и других, не раскрывают, на наш взгляд, в полной мере сущности транзакционных издержек. Сущность же транзакционных издержек, по нашему мнению, заключается в их функциональном назначении – отражать процесс обмена в воспроизводстве или даже шире – повторяющиеся взаимодействия в экономике через призму их эффективности или осуществимости. Термин «обмен» в данном случае является экономическим содержанием, которое облекается в правовую форму перехода вещного права. Существующая в рамках экономической теории концепция прав собственности, тесно связанная с понятием транзакции и транзакционными издержками, в силу двух причин некорректно воспринимается большинством отечественных экономистов. Первая причина состоит в непонимании или недостаточном осмыслении разницы в правовом регулировании имущественных прав в англо-саксонской и континентальной правовых семьях. Английский юрист Адам Оноре в своей статье «Владение вещью» (*Honore, 1961*) предложил 11 правомочий, которые тесно связаны друг с другом, а именно правомочие на физическое обладание вещью («the right to possess»), правомочие использовать вещь («the right to use»), правомочие управлять вещью («the right to manage»), правомочие на доход от вещи («the right to the income»), правомочие на отчуждение, потребление, утрату и уничтожение вещи («the right to the capital»), правомочие на защиту вещи («the right to the security»), правомочие на передачу вещи по наследству («the incident of transmissibility»), правомочие на бессрочность владения вещью («the incident of absence of term»), обязанность предотвращать причинение вреда вещью («the duty to prevent harm»), правомочие на изъятие вещи в счет долгов («liability to execution») и правомочие на остаточный характер владения вещью при передаче отдельных прав иным лицам («residuary character of ownership») (*Londras, 2011. P. 7*). Для англосаксонской правовой системы права собственности и права владения являются идентичными понятиями и могут быть описаны термином «the rights of the ownership», различается лишь степень такого владения в зависимости от соединения соответствующих правомочий, но концентрируется все в рамках права собственности. Континентальной же правовой системе присуще наличие права собственности только как одного из вещных прав. Поэтому более корректно, «the rights of the ownership» переводить на русский язык как «вещные права», что делает концепцию перехода прав более широкой за счет включения в этот перечень и иных вещных прав, таких как сервитуты, право хозяйственного ведения имуществом, право оперативного управления имуществом, права пожизненного наследуемого владения и постоянного (бессрочного) пользования земельным участком. Неточность перевода является вторым недочетом в современном состоянии развития экономической теории.

Транзакция как базовая категория институционального исследования, по нашему мнению, представляет собой совокупность действий, осуществляемых в рамках институциональной среды и направленных на реализацию отдельных правомочий или пучка таких правомочий титульного владельца (пользователя), обладающего определенным вещным правом, при которой происходит перемещение объекта права от одного лица к другому лицу. Транзакция в такой трактовке полностью укладывается в психолого-либертарный подход оригинального (старого) институционализма, предложенного еще Джоном Коммонсом. Новшеством же является то, что в таком понимании транзакции заложен потенциал выявления затратной составляющей, что позволяет преодолеть разрыв нового и старого институционализма.

Исходя из предложенного понимания транзакции, транзакционные издержки следует рассматривать, на наш взгляд, как совокупность затрат,

опосредующих переход отдельных правомочий или пучка таких правомочий от титульного владельца (пользователя), обладающего определенным вещным правом, в рамках обязательственных правоотношений к его контрагентам в процессе осуществления повторяющихся взаимодействий в экономике.

Дефинициальная идентификационная задача, таким образом, решается, сближая подходы традиционного институционализма и неинституционализма, что задает стимул для дальнейшего исследования в рамках целостного комплексного подхода.

В условиях практики осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности в России, а также российского законодательства структурная идентификация транзакционных издержек на основе проведенного литературного обзора может быть представлена следующим образом. Транзакционные издержки могут быть разделены в своей структуре на 3 группы: преддоговорные, договорные и постдоговорные транзакционные издержки.

Преддоговорные транзакционные издержки представляют собой совокупность затрат, возникающих до заключения договора по поводу его заключения. Они включают в себя затраты на поиск информации (о потенциальных контрагентах, о ценах и обычаях делового оборота), затраты на четкое описание и измерение предмета договора, затраты на проведение переговоров относительно заключения контракта или проведение конкурентных процедур определения контрагента, затраты на проверку его добросовестности и оценку рисков надлежащего исполнения договоров, затраты на досудебное и судебное урегулирование преддоговорных споров, которые могут возникать при заключении договора, затраты на составление проекта контракта, затраты на осуществление мер по предоставлению обеспечения исполнения контракта при его заключении (поручительство, банковская гарантия). Договорные транзакционные издержки объединяют затраты на контроль за исполнением договорного обязательства, затраты на осуществление приемки-передачи результатов исполнения, затраты на осуществление экспертизы результатов исполнения с целью установления соответствия условиям договора, затраты на претензионную, иную досудебную работу и судебное урегулирование споров между сторонами, затраты на обращение взыскания на обеспечение исполнения обязательств по договору, затраты на приспособление к изменяющимся условиям. Постдоговорные транзакционные издержки включают в себя затраты на осуществление претензионной работы, судебные затраты при возникновении споров по гарантийным обязательствам, затраты на возобновление договорных обязательств на новый период. Указанный перечень затрат, включаемый в транзакционные издержки в целях их структурной идентификации, не является исчерпывающим, но является наиболее полно отражающим существующую структуру затрат экономических субъектов в России.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Коммонс Дж. Р. (2012). Институциональная экономика. / Перевод с англ. яз. Оганесян А. А., научный редактор перевода Ефимов В. М. // *Terra Economicus*, Т. 10, № 3, с. 69-76.
- Шаститко Е. А. (2010). Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС.
- Юдкевич М. М. (2011). Авнер Грейф: модель для сборки // *Вопросы экономики*, № 11, с. 142-149.
- Allen D. W. (1999). Transaction Costs // Bouckaert B., DeGeest G. (Eds.). *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. 1, pp. 893-926.
- Arrow K. J. (1983). The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation // *Collected Papers of Kenneth J. Arrow: General equilibrium*, vol. 2, New York: Belknap Press, pp. 133-155.
- Barzel Y. (1985). Transaction Costs: Are They Just Costs? // *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft // Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Bd.

- 141, H. 1, pp. 4-16.
- Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm // *Economica, New Series*, vol. 4, no. 16, pp. 386-405.
- Coase R. H. (1959). The Federal Communications Commission // *Journal of Law and Economics*, vol. 2, pp. 1-40.
- Coase R. H. (1960). The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44.
- Coase R. H. (1992). The Institutional Structure of Production // *American Economic Review*, vol. 82, no. 4, pp. 713-719.
- Coggan A., Buitelaar E., Whitten S. and Bennett J. (2013). Factors that influence transaction costs in development offsets: Who bears what and why? // *Ecological Economics*, vol. 88, pp. 222-231.
- Commons J. R. (1924). *Legal Foundations of Capitalism*. New York: The Macmillan Company.
- Commons J. R. (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: The Macmillan Company.
- Commons J. R. (1997). The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics // Samuels W. J., Rutherford M. (Eds.). *Selected Essays of J. R. Commons*. London: Routledge.
- Demsetz H. (1968). The Cost of Transacting // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, no. 1, pp. 33-53.
- Dietrich M. (1994). *Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the firm*. London: Routledge.
- Eggertsson T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press.
- Eggertsson T. (2004). *Imperfect Institutions*. University of Michigan Press.
- Fiorito L. (2010). John R. Commons, Wesley N. Hohfeld and the Origins of Transactional Economics // *History of Political Economy*, vol. 42, no. 2, pp. 267-295
- Greif A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge.
- Honore A. M. (1961). Ownership // Guest A. G. *Oxford Essays in Jurisprudence: A Collaborative Work*. Oxford University Press, pp. 107-147.
- Kaldor N. (1934). A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium // *Review of Economic Studies*, vol. 1, no. 2, pp. 122-136.
- Lafayette G. and Harter Jr. (1962). *John R. Commons: His Assault on Laissez-faire*. Oregon State University Press.
- Londras F. (2011). *Principles of Irish Property Law*. Dublin: Clarus Press.
- Malmgren H. B. (1961). Information, expectation and the theory of the firm // *Quarterly Journal of Economics*, no. 75, pp. 399-421.
- Manoj Shah. (2007). *Analysis of Transaction Costs*. Jaipur: Sunrise Publishers & Distributors.
- McCann L., Colby B., Easter K. W., Kasterine A. and Kuperan K. V. (2005). Transaction cost measurement for evaluating environmental policies // *Ecological Economics*, no. 52, pp. 527-542.
- North D. C. (1992). *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*. San Francisco: An International Center for Economic Growth publication.
- North D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press.
- Tadelis S. and Williamson O. E. (2012). Transaction Cost Economics // *The Handbook of Organizational Economics*. Princeton University Press, pp. 159-193.
- Uni H. (2013). J. R. Commons' Theory of Cumulative Causation: A Comparative Analysis of Institutional Economics and Its Manuscript in 1927 // Paper for the European Association for Evolutionary Political Economy 2013 Conference at University of Paris 13. ([http://www.eaeparis2013.com/papers/Full\\_Paper\\_Hiroyuki-Uni.pdf](http://www.eaeparis2013.com/papers/Full_Paper_Hiroyuki-Uni.pdf)).
- Williamson O. E. (1971). *The Vertical Integration of Production: Market Failure*

Considerations // *American Economic Review*, vol. 61, no. 2, pp. 112–123.

Williamson O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.

Williamson O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of contractual Relations // *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 233-261.

Williamson O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*. China Social Sciences Publishing House.

### REFERENCES

Commons J. R. (2012). *Institutional Economics*. / Transl. by Oganessian A. A. Ed. by Efimov V. M. *Terra Economicus*, vol. 10, no. 3, pp. 69-76. (in Russian).

Shastitko E. F. (2010). *New Institutional Economic Theory*. M.: TEIS. (in Russian).

Yudkevich M. M. (2011). Avner Greif: a Model for Assembly. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 11, pp. 142-149. (in Russian).

Allen D. W. (1999). Transaction Costs // Bouckaert B., DeGeest G. (Eds.). *Encyclopedia of Law and Economics*, vol. 1, pp. 893-926.

Arrow K. J. (1983). The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. *Collected Papers of Kenneth J. Arrow: General equilibrium*, vol. 2, New York: Belknap Press, pp. 133-155.

Barzel Y. (1985). Transaction Costs: Are They Just Costs? // *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Bd. 141, H. 1, pp. 4-16.

Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, vol. 4, no. 16, pp. 386-405.

Coase R. H. (1959). The Federal Communications Commission. *Journal of Law and Economics*, vol. 2, pp. 1-40.

Coase R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44.

Coase R. H. (1992). The Institutional Structure of Production. *American Economic Review*, vol. 82, no. 4, pp. 713–719.

Coggan A., Buitelaar E., Whitten S. and Bennett J. (2013). Factors that influence transaction costs in development offsets: Who bears what and why? *Ecological Economics*, vol. 88, pp. 222–231.

Commons J. R. (1924). *Legal Foundations of Capitalism*. New York: The Macmillan Company.

Commons J. R. (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: The Macmillan Company.

Commons J. R. (1997). The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics // Samuels W. J., Rutherford M. (Eds.). *Selected Essays of J. R. Commons*. London: Routledge.

Demsetz H. (1968). The Cost of Transacting. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, no. 1, pp. 33-53.

Dietrich M. (1994). *Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the firm*. London: Routledge.

Eggertsson T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press.

Eggertsson T. (2004). *Imperfect Institutions*. University of Michigan Press.

Fiorito L. (2010). John R. Commons, Wesley N. Hohfeld and the Origins of Transactional Economics. *History of Political Economy*, vol. 42, no. 2, pp. 267–295.

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

Honore A. M. (1961). *Ownership* // Guest A.G. *Oxford Essays in Jurisprudence: A Collaborative Work*. Oxford University Press, pp. 107-147.

Kaldor N. (1934). A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium.

- Review of Economic Studies*, vol. 1, no. 2, pp. 122-136.
- Lafayette G. and Harter Jr.* (1962). John R. Commons: His Assault on Laissez-faire. Oregon State University Press.
- Londras F.* (2011). Principles of Irish Property Law. Dublin: Clarus Press.
- Malmgren H. B.* (1961). Information, expectation and the theory of the firm. *Quarterly Journal of Economics*, no. 75, pp. 399-421.
- Manoj Shah.* (2007). Analysis of Transaction Costs. Jaipur: Sunrise Publishers & Distributors.
- McCann L., Colby B., Easter K. W., Kasterine A. and Kuperan K. V.* (2005). Transaction cost measurement for evaluating environmental policies. *Ecological Economics*, no. 52, pp. 527-542.
- North D. C.* (1992). Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance. San Francisco: An International Center for Economic Growth publication.
- North D. C.* (2005). Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press.
- Tadelis S. and Williamson O. E.* (2012). Transaction Cost Economics. *The Handbook of Organizational Economics*. Princeton University Press, pp. 159-193.
- Uni H.* (2013). J. R. Commons' Theory of Cumulative Causation: A Comparative Analysis of Institutional Economics and Its Manuscript in 1927. Paper for the European Association for Evolutionary Political Economy 2013 Conference at University of Paris 13. ([http://www.eaeparis2013.com/papers/Full\\_Paper\\_Hiroyuki-Uni.pdf](http://www.eaeparis2013.com/papers/Full_Paper_Hiroyuki-Uni.pdf)).
- Williamson O. E.* (1971). The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*, vol. 61, no. 2, pp. 112-123.
- Williamson O. E.* (1975). Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press.
- Williamson O. E.* (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, vol. 22, no. 2, pp. 233-261.
- Williamson O. E.* (1985). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting. China Social Sciences Publishing House.

## ВЗАИМОСВЯЗЬ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К МНОГОПОЛЯРНОМУ МИРОУСТРОЙСТВУ

ЕЛЕЦКИЙ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

аспирант кафедры мировой экономики и международных отношений,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: ane904@yandex.ru

*Исследуются ключевые глобальные тенденции современной мировой экономики. Анализируется роль США и Великобритании в условиях реформирования глобального социума. Особое внимание уделяется нарастанию многополярности и усилению позиций развивающихся стран.*

**Ключевые слова:** многополярность; развивающиеся страны; страны БРИКС; глобальный кризис; англосаксонская империя.

## INTERACTION OF GEOECONOMIC AND GEOPOLITICAL PROCESSES IN THE TIME OF TRANSITION TOWARDS MULTIPOLAR WORLD ORDER

YELETSKY ALEXEY, N.,

Post-graduate Student of the Department "World Economy and International Relations",  
Southern Federal University,  
e-mail: ane904@yandex.ru

*The key global tendencies of the modern world economy are investigated. The role of the USA and Great Britain under conditions of reshaping of the world society is analyzed. Special attention is paid to the growth of multipolarity and intensification of developing countries' position.*

**Keywords:** multipolarity; developing countries; BRICS countries; global crisis; Anglo-Saxon empire.

**JEL:** F02, F50.

Геоэкономическая структура современного мира стремительно меняется. Безраздельное, казалось бы, господство бывших метрополий основательно подорвано высоким динамизмом сначала стран НИС, а затем всё новыми волнами модернизации ранее слаборазвитых стран. Вместе с политической, покачнулась и экономическая гегемония США, вынужденных не только примириться, но и во многом инициировать переход к многополярному мироустройству, как это произошло, например, в контексте перехода ключевых глобальных управляющих функций от G8 к G20. В течение последних двух десятилетий происходило формирование принципиально новой системы международных экономических и политических отношений. Противоречивый и неоднозначный характер тенденций геоэкономической и геополитической эволюции даёт основание характеризовать современную эпоху как эпоху глобальной неопределённости. При этом основным экономическим и общецивилизационным фоном последних десятилетий стала резкая активизация процессов глобализации и интернационализации.

С одной стороны, необходимо отметить, что подобные тенденции, имеющие, безусловно, объективный характер и выражающие особенности современного

экономического и научно-технического уровня развития мирового хозяйства, всё чаще становятся орудием продвижения интересов наиболее развитых «демократических» стран постиндустриального уклада. По сути, глобализация используется «актерами» неоимпериализма как средство универсализации всех базовых принципов существования государств. Всё чаще лозунгами экспансионистских неоколониальных операций становятся призывы к демократизации режимов, к борьбе за ущемлённые якобы права граждан в государствах, как правило, являющихся объектами геостратегического интереса со стороны США и их сателлитов. Временное ослабление России на геополитической карте мира совпало с бурным финансово-экономическим прогрессом в США и Великобритании, который в совокупности с крушением биполярного баланса привёл к развязыванию активной экспансии англосаксонских государств. В результате распада Организации Варшавского Договора, воссоединения Германии путём фактического «аншлюса» ГДР приверженцы американской гегемонии получили возможность вплотную приблизиться к границам России. Нарушив обещания о неподвижности НАТО на восток, американцы способствовали молниеносному включению в состав своего военного блока стран Восточной Европы, включая три бывшие прибалтийские республики.

Главной внешнеполитической задачей США в течение рассматриваемого периода оставалась борьба с Россией с установкой на максимально возможное недопущение возрождения её мощи. Во всяком случае, это несомненно, например, для З. Бжезинского, провозгласившего, что «новый мировой порядок при гегемонии США создается против России, за счёт России и на обломках России» (*Бжезинский, 2010. С. 127*). В результате, вокруг России сформировался «санитарный кордон», состоящий из стран-лимитрофов Восточной Европы, подкреплённый новым слоем государств бывшего СССР, включая Украину и Грузию. В целом, последнее двадцатилетие охарактеризовалось значительным прогрессом политтехнологических проектов с целью установления марионеточных режимов, вассальных США и НАТО. Именно такие операции имели место в Югославии, Грузии, на Украине, в некоторых арабских странах. С приходом к власти Обамы, уже успевшего получить Нобелевскую премию мира, кроме риторики и обещаний «перезагрузки отношений», мало что изменилось. Проекты размещения ракет в Восточной Европе (и их фактическое размещение в Турции) стали ещё более угрожающими, когда американское руководство объявило о намерении «приткнуть» эти комплексы в Румынии, Болгарии и на кораблях морского базирования в акватории Чёрного моря (нарушая тем самым доктрину Монтрё от 1936 г.). Таким образом, можно заметить, что достаточно большой объём событий последних десяти лет, казалось бы, говорит об укреплении однополярного гегемона: экспансионистские войны в Югославии, Афганистане, Ираке, Ливии, разжигание гражданских войн на Ближнем Востоке, прежде всего в Сирии, беспрецедентное давление на Иран, травля Белоруссии, критика «недемократических» режимов по всему миру.

В то же время, невозможно отрицать другую важнейшую тенденцию нашего времени: стремление к многополярности, усиление роли стран БРИКС и других быстро развивающихся стран. Глобализация, стремительно охватывающая мир в XXI веке, породила и такую заметную тенденцию, как регионализация, которая потенциально имеет тренд к формированию мультиполярного сообщества. Можно сказать, что впервые «устой» однополярного мира были поколеблены во время натовского вторжения в Ирак в 2003 году. Именно тогда две важнейшие страны Евросоюза, формирующие его движущую силу или так называемый асимметричный дуалистический центр: ФРГ и Франция – заявили открытые возражения против действий США в данной операции. Фактически впервые удалось сформировать ось «Париж-Берлин-Москва», то есть, по сути, некую общеевропейскую позицию, о необходимости формирования которой говорил ещё Шарль де Голль. Тогда же всё более отчётливо проявилась стратегическая направленность однополярного

гегемона осуществлять раскол Европы не только посредством своего «тройного коня» в виде Великобритании, но и с помощью «новых членов» ЕС и НАТО, позиция которых сводится к патологической ненависти к России и недоверию к Германии. Ранее это наиболее рельефно проявлялось в Польше, хотя и в последнее время несколько трансформировалось в условиях нахождения у власти относительно прагматичного кабинета министров под руководством Д. Туска. Особая роль в процессе польско-германского сближения принадлежит главе польского МИД Р. Сикорскому. Так, в сентябре 2012 года идея трансформации Евросоюза была одобрена одиннадцатью министрами иностранных дел стран-членов ЕС и предполагает создание полноценной федерации по типу США, с дееспособными центральными органами и единой армией (Фещенко, 2012). Примечательно, что на данном мероприятии главы МИД Польши и Германии были единодушны в стремлении создать европейскую сверхдержаву в рамках меняющегося многополярного мира.

В это же время стало очевидным, что страны так называемого «золотого миллиарда» не могут не замечать колоссальное возрастание экономической и, вместе с тем, общеполитической роли ряда крупных региональных держав: Китая, Индии, Бразилии, Мексики, ЮАР, Аргентины, стран Юго-Восточной Азии. Также весьма показательным событием стало сохранение территориальной целостности, восстановление экономики и значительное укрепление позиций России как государства, потенциально сохраняющего многие параметры, характеризующие сверхдержаву, даже несмотря на значительные территориальные потери в ходе распада Советского Союза и превращение русского народа в один из самых больших разделённых народов в мире.

Глобальный финансово-экономический кризис стал ещё одной вехой эпохи неопределённости, когда многополярные тенденции проявились чрезвычайно отчётливо. Любопытно, что некоторые исследователи экономической истории и глобальной экономики в целом, как например, Пол Кеннеди, достаточно точно предсказали время перехода к многополярности в мировой экономике (Kennedy, 1988. P. 536-540). Несмотря на очевидную рецессию в США, ЕС и, к сожалению, в России, новые региональные державы, особенно Китай, продемонстрировали рост экономики, что ещё более укрепило их позиции в мире. В данных условиях стало ясно, что решать глобальные вопросы мировой экономики без этих государств уже невозможно. В связи с этим, наряду с «Большой восьмёркой» (G8), появилась и другая организация – «Большая двадцатка» (G20). Именно её саммиты стали ключевыми встречами мировых лидеров, формировавших согласованную политику по выходу из кризиса. Таким образом, именно начиная с мирового экономического кризиса можно окончательно говорить о формировании контуров будущего многополярного мира XXI века. Как отметил З. Бжезинский в своём новом труде «Стратегический взгляд. Америка и глобальный кризис», одной из основных черт современного состояния мировой экономической и политической конфигурации является нарастающая «рассредоточенность мировой геополитической власти» (Бжезинский, 2012. С. 41). В торгово-экономической сфере данный период характеризуется значительным усилением взаимной торговли между развивающимися странами, чья совокупная доля в международной торговле составила 42% в 2010 году. На развивающиеся страны приходится примерно 75% официальных валютных резервов, в то время как ещё в 90-е годы две трети резервов приходилось на развитые экономики. Кроме того, риски инвестирования в так называемые «развивающиеся рынки» значительно снизились, что повлекло за собой значительный приток иностранных инвестиций в ведущие развивающиеся страны, прежде всего в Китай, Индию и Бразилию. В валютной сфере также всё более заметен крен в сторону возвышения роли региональных валют и ослабления доминирования доллара во взаимных расчётах между третьими странами. Подобные решения относительно использования собственных валют в качестве средства платежа во взаимных расчётах были приняты в рамках БРИКС, а затем и

в рамках СНГ. Более того, необходимо отметить, что темпы восстановления ведущих развивающихся стран в посткризисный период оказались весьма впечатляющими. Так, Индия, например, восстановила темпы роста свыше 10 процентов уже в 2010 году. Что касается прогнозов дальнейшего экономического развития, то предполагается, что развивающиеся экономики в среднем будут расти на 4,7% в год в ближайшие 10-15 лет, что более чем в два раза больше прогнозируемых усреднённых показателей экономического роста для развитых стран. Кроме того, такие государства, как Китай, Индия, Бразилия, Индонезия, Южная Корея и Россия к 2025 г. составят более половины от общего уровня роста мирового ВВП<sup>1</sup>. При этом совокупный ВВП развивающихся стран превысит ВВП развитых к 2017 году (Васильева, 2013. С. 3). Очевидно, что при данной динамике не только «четвёрка» стран БРИК, но и Южная Корея, Индонезия и Турция займут места в списке крупнейших экономик мира в ближайшие десятилетия. В данных условиях также происходит переформатирование внутренней структуры экономики ключевых развивающихся экономик, включая усиление позиций обрабатывающей промышленности, в том числе машиностроения, наукоёмких отраслей в структуре ВВП и, соответственно, экспорта, увеличение расходов на НИОКР. Подобные тенденции говорят как о количественных, так и о качественных трансформациях в мировой экономике, и неизбежно обуславливают объективное отмирание однополярного геоэкономического уклада, закладывают основы многополярности в условиях глобализационных процессов современного социума.

В современных условиях и кризис Евросоюза, который так и не смог на данный момент выйти из глобальной рецессии (Васильева, 2013. С. 3)<sup>2</sup>, является в некотором смысле отголоском противостояния однополярных и мультиполярных тенденций в мире. С одной стороны, страны ЕС являются важнейшими экономическими партнёрами США, а также партнёрами по Североатлантическому альянсу, и в этой связи проявляется их «сотрудничество» в неокOLONИальных экспансионистских акциях в арабском мире. С другой стороны, столь мощный региональный экономический союз, имеющий валютную компоненту в виде Еврозоны и в последнее время проявляющий всё большее стремление к наднациональному политическому союзу (от проекта европейской Конституции до принятия Лиссабонского договора и формирования нового бюджетно-налогового союза), не может не тревожить США с их стремлением к валютной гегемонии, экономическому первенству и, безусловно, крайней заинтересованностью в своей максимальной вовлеченности в европейские дела, проще говоря, в сохранении политического контроля над Европой. Можно с уверенностью заявить, что как США, так и Великобритании крайне выгоден кризис евро. В предшествующие годы это наглядно проявилось в особой позиции Великобритании по валютной проблеме – она не только не присоединилась к зоне евро, но и стимулировала позиции так называемых «евроскептиков», ориентирующихся на сохранение валютной самостоятельности отдельных стран. В недавнем прошлом Великобритания отрицательно отнеслась к предложению Германии и Франции о введении регионального варианта налога Тобина, в то время как уже одиннадцать европейских государств поддержали данную инициативу (Croft). Однако позиция Великобритании, подкрепляемая угрозами вето, препятствует введению налога на финансовые трансакции на просторах всего Европейского Союза, ввиду необходимости согласования подобного шага всеми двадцатью семью государствами. Наиболее же ярким последним примером роли Великобритании как страны, иницирующей тенденции неоднородности в рамках ЕС, стал отказ от присоединения к бюджетному пакту. Этот факт имеет особое значение в контексте стремления континентального «локомотива» ЕС усилить и углубить дальнейшую интеграцию и контроль над членами группировки, и усиливающегося отчуждения

<sup>1</sup> См.: Global Development Horizons. Multipolarity: The New Global Economy. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2012. P. 3.

<sup>2</sup> См.: Европа уходит в глубокую рецессию // Экономика и жизнь, 2012, № 9. С. 2.

Британии от ЕС в целом, что отражается и в инициативе премьер-министра Д. Кэмерона провести референдум о целесообразности нахождения этой страны в Европейском Союзе (*Mulholland, 2012*).

В целом, в правящих кругах США серьёзную тревогу вызвали изменения, выразившиеся в тенденции восстановления мощи России, в укреплении её связей с ведущими европейскими странами; прослеживающиеся контуры нового регионального гиганта в виде неких Соединённых Штатов Европы (несмотря на закономерные кризисы роста – такие как текущие проблемы стран PIGS и еврозоны в целом); резкое усиление роли Китая и ряда региональных держав, а также внутренние проблемы, связанные с огромным внешним долгом, ухудшением экономического положения среднего класса и нарастающими протестами против сегодняшней англосаксонской модели капитализма (например, в таких формах, как движение «Occupy Wall Street»). Именно эта обеспокоенность текущим положением стала причиной разработки и воплощения в жизнь системы «управляемого хаоса» посредством раскачивания огромного пояса от Магриба до Пакистана, а в перспективе и до Индонезии. Конечной целью арабских революций и военных операций, проводимых НАТО в Ливии и, видимо, готовящихся в других государствах Ближнего Востока, является желание ослабить основных глобальных экономических и политических конкурентов США, – прежде всего, Евросоюз и Россию, а в перспективе и Китай.

Кроме того, на сегодняшний день в результате цепи событий, произошедших в мире, в том числе и мирового кризиса, традиционная «четвёрка» стран БРИК входит в число десяти крупнейших экономик мира по паритету покупательной способности, причём в первой шестёрке лидеров происходит чередование развитых и развивающихся стран. Несмотря на замедление темпов роста в последние месяцы, Китай, являясь второй экономикой мира, настолько укрепил позиции, что это дало основания для прогнозов формирования и новой биполярной структуры в диапазоне от противостояния с США до их биполярного симбиоза в виде проекта большой двойки (G2).

Настороженность американцев по поводу усиления развивающихся экономик относится и к Великобритании, чьи исторические, этно-культурные, экономические, военно-политические и научно-технические связи с США так тесно переплетены, что необходимо говорить о единой «двухглавой» англосаксонской империи с ответвлениями в виде других англоязычных государств переселенческого капитализма и выделять как единый центр силы. На сегодняшний день можно сказать, что уровень, широта и многоплановость сотрудничества Великобритании и США, а также этих государств с другими англосаксонскими государствами, представляющими переселенческий тип колонизации (Канада, Австралия, Новая Зеландия), позволяет говорить о своеобразной «реинкарнации» Британской империи, которая в глобально-историческом контексте не только не ушла в прошлое, но и трансформировалась в постиндустриальной эре в ведущий центр глобального геополитического пространства.

В экономическом аспекте необходимо отметить, что Великобритания является крупнейшим инвестором в экономику США, которые, в свою очередь, являются ведущими потребителями британского экспорта. Ещё более выразителен внешнеторговый баланс Австралии, где Великобритания и США потребляют 50 и 10 процентов австралийского экспорта соответственно, и более 50 процентов её импорта также приходится на Британию и США. Канада также в значительной мере зависит от англоязычных партнёров (главным образом от США: примерно 74% канадского экспорта и около 50% импорта). Что касается военно-политического альянса и научно-технического сотрудничества Великобритании и США, то данный аспект взаимоотношений имеет длительную историю и беспрецедентную глубину (от эпохи мировых войн и совместной разработки атомного оружия до современных локальных военных операций и теснейшей кооперации университетов и учёных данных государств).

Можно отметить, что исторически англосаксонская гегемония обусловлена борьбой и последовательным разгромом ряда глобальных конкурентов: испанской «универсальной монархии», голландской морской державы, могущественной французской империи, занимавшей в своё время огромные пространства современных Канады и США и опережавшей англичан не только в освоении Северной Америки, но и в проникновении в Индию, милитаристских Германии и Японии и огромной Российской империи, в том числе и в зените её геополитического, культурно-идеологического и общецивилизационного влияния времён послевоенного Советского Союза. Нетрудно заметить, что все эти глобальные соперники англосаксов (кроме Японии) также принадлежали к европейской цивилизации и, тем самым, методы борьбы с ними были изначально достаточно однотипны.

Предпосылки победы над вышеуказанными странами сводились к более гибкой экономической модели англосаксов. Что касается испанцев, то несмотря на огромные территории, захваченные ими в Новом Свете, и изначальное преимущество в виде первенства в экспансии, эта империя представляла собой тяжеловесную позднесредневековую феодальную монархию, в то время как Англия с её духом протестантизма, охарактеризованным Вебером, стала бурно развиваться в направлении первоначального накопления капитала и перехода к капитализму (Зарецкий, 2011. С. 63-66).

Франция, несмотря на исходно большую численность населения, мощную культуру и науку, успешное применение меркантилистских принципов в эпоху Кольбера, до Великой Французской революции также сохраняла многие феодальные пережитки, в результате чего отстала в развитии капитализма и не смогла конкурировать с более динамично развивающейся английской экономикой, способствовавшей значительному развитию английских колоний в Северной Америке и факторий в Индии, благодаря чрезвычайной энергичности торговой и военно-административной экспансии Британской Ост-Индской компании.

Что касается России, то её историко-географические особенности всегда предрасполагали к сильной централизации. Эта характерная черта была необходимой при чрезвычайных условиях, в которых неоднократно оказывалось наше государство ввиду колоссальной обширности и привлекательности территории для захватчиков. Однако в эпоху послевоенного глобального противостояния с США большая экономическая гибкость, эффективность и устойчивость политических институтов этого государства сыграли решающую роль.

В то же время, нынешний Китай представляет собой совершенно иную цивилизацию, способную, однако, чрезвычайно успешно заимствовать западные инновации. Очевидно, что даже при самых выгодных сценариях, гегемония англосаксов не сможет быть полной без подчинения Китая. Видимо, именно этот вектор взаимоотношений и, вероятно, соперничества будет одним из ключевых в ближайшие десятилетия.

Таким образом, современная переломная историческая эпоха вызывает столкновение нарастающих проявлений многополярности со стремлением альянса англосаксонских государств сохранить и укрепить своё лидерство, выражающееся в агрессивных действиях повсеместного характера, позволяющих ряду политиков и экспертов говорить о некоем «империалистическом безумии»<sup>3</sup>. Можно с уверенностью заявить, что текущая ситуация глобальной неопределённости приведёт к долгому и сложному процессу формирования новых геоэкономических и геополитических реалий XXI века, и важнейшим аспектом в данной связи является необходимость дальнейшего укрепления экономических позиций России и обеспечения её интересов в условиях дальнейшей интеграции в мирохозяйственную систему.

<sup>3</sup> См.: Венесуэла и Иран должны остановить империалистическое безумие, 10.01.2012. (<http://telegrafist.org/2012/01/10/1098/>).

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

- Бжезинский З.* (2010). Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство. М.: Международные отношения.
- Бжезинский З.* (2012). Стратегический взгляд. Америка и глобальный кризис. М.: Астрель.
- Богомолов О.* (2012). Время перемен // *Российский экономический журнал*, № 5, с. 114-124.
- Васильева К.* (2013). В 2013 году на первый план выйдут развивающиеся экономики мира // *Экономика и жизнь*, № 2, с. 3.
- Васильева К.* (2013). Европа не работает // *Экономика и жизнь*, № 1.
- Венесуэла и Иран должны остановить империалистическое безумие, 10.01.2012. (<http://telegrafist.org/2012/01/10/1098/>).
- Европа уходит в глубокую рецессию // *Экономика и жизнь*, № 9.
- Зарецкий А. Д.* (2011). К. Маркс и М. Вебер: онтология противоречий в экономической теории // *Журнал экономической теории*, № 4, с. 63-66.
- Мировой экономике прочат неплохой год // *Экономика и жизнь*, 2013, № 4.
- Родионов Д.* (2013). ООН просит не спешить с бюджетной консолидацией // *Экономика и жизнь*, № 3.
- Фещенко В.* (2012). Европа сжалась в кулак // *Российская газета*, 20 сентября.
- Croft. A. Cameron vows to block EU-wide Tobin tax. (<http://uk.reuters.com/article/2012/01/08/uk-britain-tax-idUKTRE80707D20120108>).
- Global Development Horizons. Multipolarity: The New Global Economy. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2011.
- Kennedy P.* (1988). The rise and fall of the great powers. London: Unwin Hyman, pp. 536-540.

**REFERENCES**

- Brzezinski Z.* (2010). The Choice: Global Domination or Global Leadership. M.: International relations. (in Russian).
- Brzezinski Z.* (2012). Strategic Vision: America and the Crisis of Global Power. M.: Astrel. (in Russian).
- Bogomolov O.* (2012). The time of changes. *Russian Economic Journal*, no. 5, pp. 114-124. (in Russian).
- Vasilyeva K.* (2013). In 2013 the developing economies of the world will come to the foreground. *Economy and life*, no. 2. (in Russian).
- Vasilyeva K.* (2013). Europe doesn't work. *Economy and life*, no. 1. (in Russian).
- Venezuela and Iran must stop imperialist madness, 10.01.2012. (<http://telegrafist.org/2012/01/10/1098/>). (in Russian).
- Europe goes into a deep recession. *Economy and life*, no. 9. (in Russian).
- Zaretsky A. D.* (2011). K. Marx and M. Weber: the ontology of contradictions in economic theory. *Journal of Economic Theory*, no. 4, pp. 63-66. (in Russian).
- The world economy is expected to have a quite good year. *Economy and life*, 2013, no. 4. (in Russian).
- Rodionov D.* (2013). UN asks not hurry into budget consolidation. *Economy and life*, no. 3. (in Russian).
- Feshchenko V.* (2012). Europe is concentrating. *RG*, 20 September. (in Russian).
- Croft. A. Cameron vows to block EU-wide Tobin tax. (<http://uk.reuters.com/article/2012/01/08/uk-britain-tax-idUKTRE80707D20120108>).
- Global Development Horizons. Multipolarity: The New Global Economy. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2011.
- Kennedy P.* (1988). The rise and fall of the great powers. London: Unwin Hyman, pp. 536-540.

## НОВАЯ МОДЕЛЬ ИЗБИРАТЕЛЯ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД

МАНУКЯН АРСЕН ГРИГОРЬЕВИЧ,

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

*Данная статья посвящена анализу предвыборных процессов в Армении. Основная идея статьи состоит в том, что по модели Даунса можно прогнозировать результаты выборов. Для этого нужно учесть, представители каких направлений избираются. В работе направлениями считаются власти, оппозиция и компромиссные силы. В отличие от идеи Даунса, где голоса избирателей разделяются между правыми и левыми, в статье избиратель в постсоветских странах, и в частности в Армении, где институты демократии находятся на низком уровне развития, выбирает между оппозицией и властью.*

*Кроме того, в статье проводится анализ политических деловых циклов в Армении и в России (как основного наследника СССР), выявляются их отличия и сходства. В результате получена политическая технология и для оппозиции, и для властей, и для избирателей. Технология оппозиции дает возможность кандидату выиграть выборы, улучшая позицию избирателей. Технология властей предполагает ситуацию "нет сдвигов" - власть сохраняет данную ситуацию, не ухудшая позицию избирателей. Технология избирателей - когда за счет рациональных ожиданий избиратели улучшают свою позицию. В этом случае не важно кто выигрывает, так как оба варианта приносят одинаковую "полезность". В рамках последней технологии мы получаем кривые безразличия избирателей. В работе определены "бюджетные ограничения". Научная новизна статьи состоит в том, что микрометодом (принцип максимизации полезности) решается макропроблема.*

**Ключевые слова:** кривые безразличия; политические процессы; позиция избирателей; новая модель избирателя.

## ALTERNATIVE TO OPPOSITION AND THE POWER

MANUKYAN ARSEN, G.,

Post-graduate Student,  
National Research University – Higher School of Economics,  
e-mail: arsenm@list.ru

*The paper is devoted to the election processes in Armenia. The main idea of the paper is that according to the Downs' model we can predict election results, basing on the directions of the elected representatives. In areas considered to be the power, the opposition and compromise power. In contrast to the Downs' ideas, where voters split between right and left, in the paper the voter in post-Soviet countries, particularly in Armenia, where the institutions of democracy are at low development levels, chooses between the opposition and the authorities.*

*Additionally, the author analyzes the political business cycle in Armenia and Russia (as the main successor to the USSR), identifies the differences and similarity. As a result, we make political tool for the opposition, the authorities and for the voters. First technology allows the opposition's candidate to win the election, improving the position of the voters. Power technology assumes a situation of "no*

© Манукян А. Г., 2014

changes" - the power remains the situation without compromising the position of the voters. Technology voters - when by the rational expectations voters improve their position. In this case, no matter who wins, as both versions bring the equal "utility". The latest technology, the author obtains the indifference curves of voters. "Budget constraints" are defined in the paper. Scientific novelty of the paper is that by the micro method (the principle of utility maximization) the author tries to solve the macro problem.

**Keywords:** indifference curves; political processes; position of voters; new model of a voter.

**JEL:** D71, D72, D78, H25, P48.

### Introduction

After disorder of the USSR, on the post-Soviet territory the new epoch has begun: the countries have passed from a planned economy to market economy, from command managements to democracy.

This transition was accompanied by the emergence of new phenomena.

Political business cycles became one of the new phenomena. In Armenia and in Russia the opportunism of politicians, which is expressed in aspiration to keep the power by any methods is shown strongly than in the developed countries.

This phenomenon is included into the contradiction with economic expectations of the voters. For reception the voices of the voters politicians resort to various forms of a manipulation. Finally, they aspire to receive the political rent to use it for preservation and strengthening of the power. Process gets lines of law and for a long time already demands in a politic-economical estimation.

It is no coincidence that in these days the research on the subject became very important in economic interest groups. One part of the economists, conducting research, performs social order, the other part is trying to find objective laws, determining the success or failure during the elections.

The economists are focused in this since 1971 (*Kramer, 1971; Tufte, 1975; Nordhaus, 1975*). Of course the idea of the existence of business relationships exist for much longer, so at Schumpeter's idea of slipping on the political nature of business cycles (*Schumpeter, 1939*).

There are many researchers among Post-Soviet scientists, which were interested in these problems, and made very important results. We can't notice the works of R. Nureev (*Нуреев, 2001*), V. Mau (*Мау, Кочеткова и Яновский, 2001*), L. Polischuk, A. Zaostrovcev (*Заостровцев, 2009*), A. Akaev (*Акаев, 2008, С. 29-33*) and others.

In the paper considerable space is devoted to the works of A. Downs (*Downs, 1957. P. 28*) and W. Nordhaus.

But in this paper, in contrast to the major works on the subject of the political business cycle, the emphasis is not on the behavior of politicians contrary behavior of voters is the subject of the study.

### 1. Basics of the electoral behavior

The main figure in politics is the voter. To understand who is a voter, and his value for elected candidate (party) is an important issue for the development of the entire political program. Voter does not really need the promise of a candidate (party), it is necessary to solve the problems facing it and to satisfy their "needs." This situation is very similar to the behavior of the consumer market. If a consumer wants to business professionals decide the challenges ahead and granted his wishes, voters expect from political forces creating political stability (stable inflation, low unemployment, free business environment, etc.). But the modern voter presents and new desires: for it is not only important resolving the above issues, it is important and the process of how this will happen. For voters have importance such things as access to politicians for the contact, the desire to communicate, a new culture, ease the process of acquisition of public goods, the additional "benefits" that can give politician in this process.

The term «electoral behavior» can be defined as the behavior exhibited by the voters in the search, selection, estimation and utilization of political programs which can provide political stability.

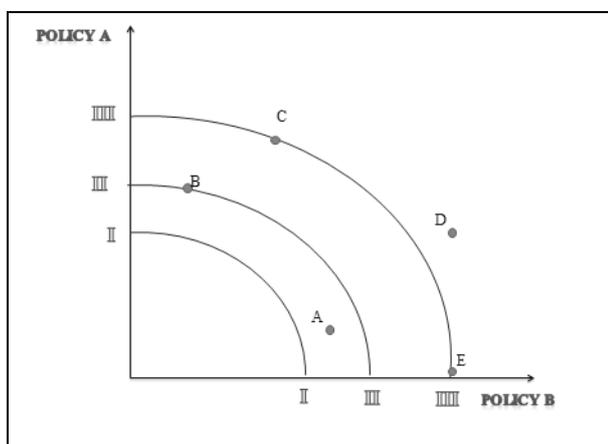
There are whole series of principles for the analyzing the voters. First of all, the study of applied behavioral disciplines is a good way to understand the behavior of the voters. Voting behavior is a complex and multifaceted process and for its learning is necessary to use an interdisciplinary approach - techniques and methods used in psychology and sociology. Research can be carried out using different methods to monitor the behavior (experiments, the use of sociological surveys, questionnaires, interviews, etc.). It is also advisable to study separate stages of the decision-making process about choice.

For further analysis of voting behavior will give some definition.

Any political system as the economic one faces a dilemma: on the one hand, the needs of society are limitless, totally insatiable, on the other hand, society's resources are needed for the production of goods, limited or rare. The problem of limited resources is a fundamental issue for both economists and policy makers.

If in the consumer behavior of production possibilities curve (PPC) shows the maximum amount of simultaneous production of two (or more) goods with given resources and technology available to the society, in the electoral behavior, this curve shows the whole possible effective political decisions regarding economic policy. Choosing one policy it's necessary to endow the other options. Society has to choose policy for its further development. This problem of the choice was faced by all economic and political systems in the past, is today and will be tomorrow. Summarizing, we can say that in theory PPC of the electoral behavior coincides with the curve of the contracts.

As shown in Fig. 1, in this case, the voter chooses between the economic policies that offer candidate (party).



*Fig. 1. Political production possibilities curves*

Let us assume politicians before elections may offer PPC II (instead of the existing PPC I). In this case, the voter must choose a point B because of all the possible options (points A, C, D, E) once she is on the curve II. As a result, the candidate (party) A wins the election. However, to maximize the effectiveness of economic policy, the candidate (party) A must form a coalition with the candidate B. Before any elections candidate (or party) promised new level of the PPC (See Fig. 1). In the next election, the candidate (party) will seek to implement the new CPV III, which provides higher level of efficiency of the economic policies. How voters will choose in this case, we consider later.

Clear that each voter has certain preferences, therefore, there are specific ratios of these preferences in the economic policy of the candidate (party) A and B.

We suppose that all these ratios are equal to him, that is, voter does not care what set to choose. Consequently, the components of economic policy belong to the set of indifference. Set of indifference is a collection of the electoral choice options, each of

which provides the same level of welfare and therefore does not have preference over others.

Indifference curve is a graphic display of the set of indifference (see Fig. 2a). Indifference curve is the set of components of economic policy, providing voters an equal amount of economic stability, that is, bringing him the same level of welfare. Taking the other possible combinations of these components, corresponding to different values of economic prosperity, we can make a map of indifference. Map of the indifference curves is a collection of the indifference curves corresponding to different levels of welfare for a single voter. Political preferences of the voters seem indifference maps. Each of the following indifference curves passing away from the origin suggests a relatively high level of prosperity (see Fig. 2b).

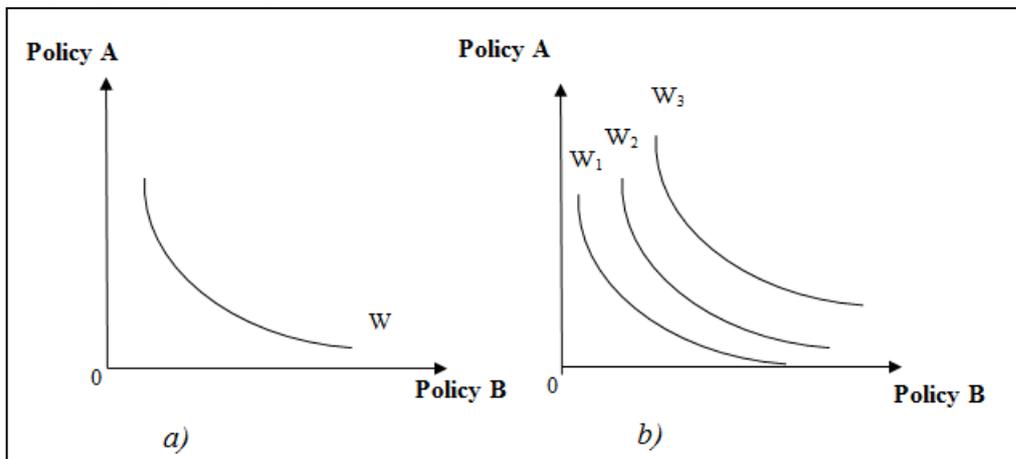


Fig. 2. Indifference curves of the voter

While indifference curves describe the system of voter preferences, the budget line represents the set of available options for him.

The budget constraint shows which sets of components of economic policy available voters in this stage of development of the economy and at this level of development of democratic institutions. The budget constraint is given by the function  $W = f(aA, \beta B)$ , where

$W$  - Welfare of every voter,

$a, \beta$  - coefficient of efficiency of economic policy  $A$  and  $B$ .

In our further discussions, we assume that this connection is linear and is described by the budget constraints

$$aA + \beta B \leq W.$$

The fiscal space is the entire area accessible voter choice (see Fig. 3). In the figure is shaded triangle bounded by the budget line and the coordinate axes. The line of the budget constraint in the simplest case is described by the equation

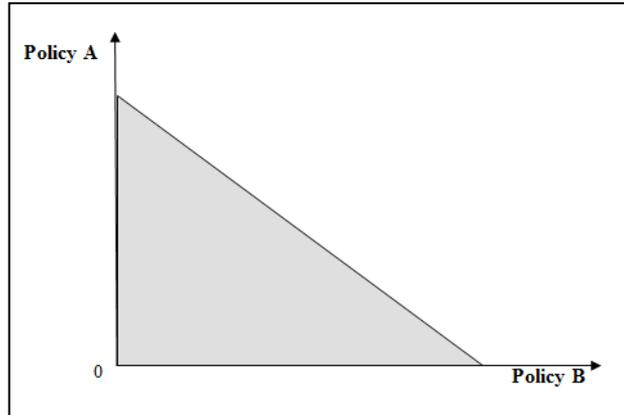
$$aA + \beta B = W$$

The budget line shows various combinations of the two economic policies' components that are available to voters at this stage of economic development.

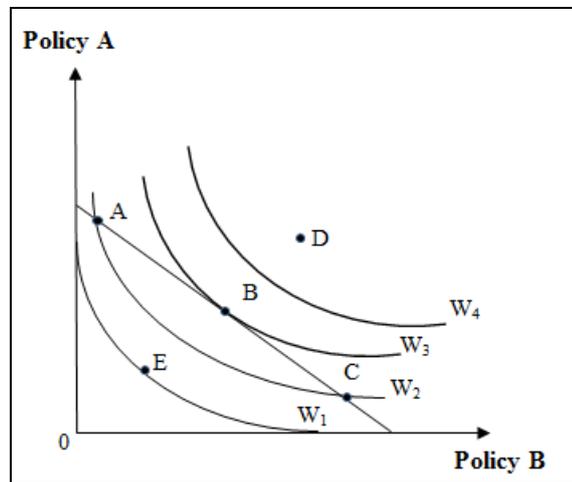
Budget line contains information about the level of welfare of the voter and the effectiveness of any proposed policy. In other words, it shows voters' all available combinations of the economic policies' components Indifference curves carry subjective information about the preferences of voters and are based on sets of indifference. Combining the budget lines and the indifference map, we can find the optimum for the voter.

The voter's equilibrium position reached at the point  $B$  (see Fig. 4), in which the budget line tangent to the curve of indifference. At the point of the consumer optimum match angles of the budget line ( $a/\beta$ ) and the indifference curve ( $MRS$ ). Marginal rate of substitution  $MRS$  shows proportions in which voter wants to exchange components of the economic program  $A$  and  $B$ . The ratio of  $a/\beta$  shows in what proportion the voter can

exchange these components.



*Fig. 3. The budget line*



*Fig. 4. Graphical interpretation of the electoral equilibrium*

The interpretation of the marginal rate of substitution as the ratio of the minimum conditions welfare in program A and B allows us to express the voter's equilibrium condition in the following form:

$$MW_A/MW_B = \alpha/\beta \quad \text{or} \quad MW_A/\alpha = MW_B/\beta.$$

## 2. General Equilibrium

In this section we will combine production possibilities curves and voters' community indifference curves in order to create a model of the political environment as a whole. This brings together politicians, who must decide which combination of components of the economic policy "produce" in the given level of the economic development and democracy institutions, and voters who choose which combination of the proposed policies provides the greatest level of welfare. Politicians, acting rationally, will be efficient by choosing that policy or program which maximizes their popularity and authority among voters; and voters, also acting rationally, are considered efficient by choosing the combination of the proposed policies which maximizes their welfare. The main question is how these two separate choices, by politicians and voters, coincide.

In our discussion, we already introduced the concept of a budget constraint. This constraint had two characteristics. The first was that it divided policy bundles into two sets, those which were affordable given the voters in the given economy, and those which were beyond the voters reach. The second characteristic was the budget lines slope. This represented the relative efficiency ratio of the policy on the horizontal axis divided by the efficiency ratio of the policy on the vertical axis. In this capacity the budget line

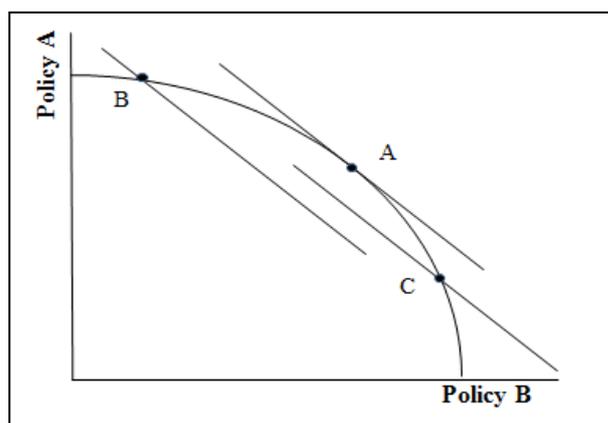
served the function of what we will call efficiency line. An efficiency line is an important tool because its slope reveals relative efficiency.

Recall that relative efficiency is the efficiency of the policy in terms of another policy. In the case of the voter, the relative efficiency of the policy *A* is the level welfare of the policy *B* the voter forgoes. The consumer of course pays the producer. Therefore, the relative efficiency the policy would be the number of votes the politician gets during the election ( $a/\beta$ ).

### Politicians

The slope of the PPC is the marginal rate of transformation (*MRT*), or in other words, we identified the PPC in politics with contract curves the “cost” of an additional contract on the horizontal axis in terms of the amount of the contracts on vertical axis that must be sacrificed. As a result of being on the PPF, in order to “sign” a new contract the politician must necessarily “cancel” the other one.

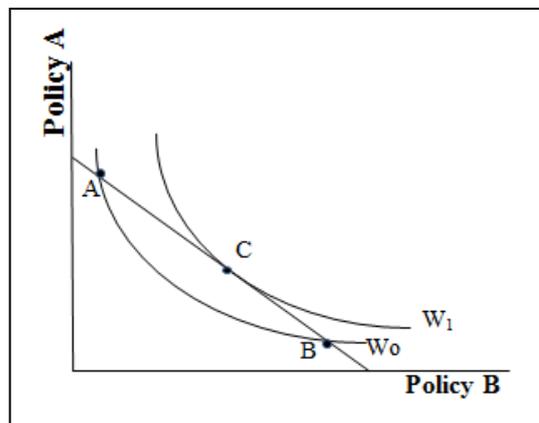
Maximization of the politician’s popularity and authority occurs when the additional contracts are equal to the additional votes, which are the result of the changes in the policy *A* by his own, and policy *B* by his competitor. Referring to Fig. 5, at point *A* the slope of the efficiency line is equal to the slope of the PPC. This is equivalent to  $a/\beta = MRT$ . At this point, both politicians’ popularity and voters’ welfare are maximized.



*Fig. 5. Maximization of the politician’s popularity and authority*

### Voters

Recall that indifference curves are graphing of voter preferences. Each combination of economic policies’ components on the indifference curve provides the same level of welfare for the voter. The voter’s task is to maximize his welfare. This combination of policy components was determined graphically by reaching the highest feasible indifference.



*Fig. 6. Maximization of the voters’ welfare*

This was shown in Fig. 6 at point *C* as the tangency of the indifference curve to a budget constraint. At this tangency, the Marginal Rate of Substitution (*MRS*), the slope of the indifference curve, is equal to relative efficiency the slope of the budget constraint. In other words,  $a/\beta = MRS$ . Fig. 7 illustrates several possible choices that society (politicians and voters) might wish to achieve. Combination *A* falling inside the PPC is clearly not an optimal choice since more of both policies' components could be obtained.

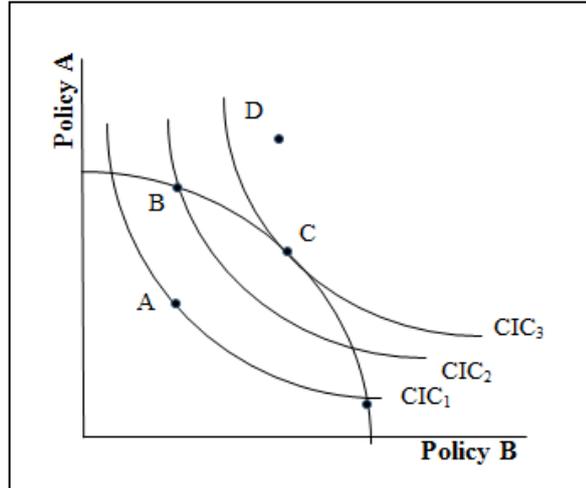


Fig. 7. Possible contracts between politicians and voters

Combination *B* falling on the PPC exhausts society's possible decisions but again is not welfare maximizing since other feasible combinations of components lie above this indifference curve and are therefore preferred. Combination *C* also exhausts all possibilities of the society but in this case no other feasible combination provides a higher welfare level. Combination *C*'s indifference curve is tangent to the PPC. Combination *D* lies beyond the PPC and consequently cannot be "produced" by the politicians (see Fig. 8).

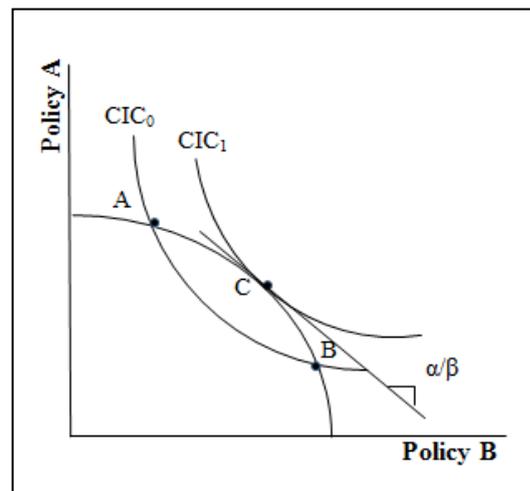


Fig. 8. General equilibrium

Combination *C* is the optimal combination but the question is how does society get to it. The answer is the role of efficiencies. If politicians and voters are both optimizers, they will respond to efficiency changes.

General equilibrium occurs at point *C* where  $MRS = a/\beta = MRT$  (See Fig. 8).

### 3. New model of a voter

As already mentioned, the choice of the political program isn't the goal for the

voter. It's a means, that's why it's necessary to clarify what is the goal itself.

**Assumption 1.** Goal the voters in the political process is to improve (or if not worse) their welfare level.

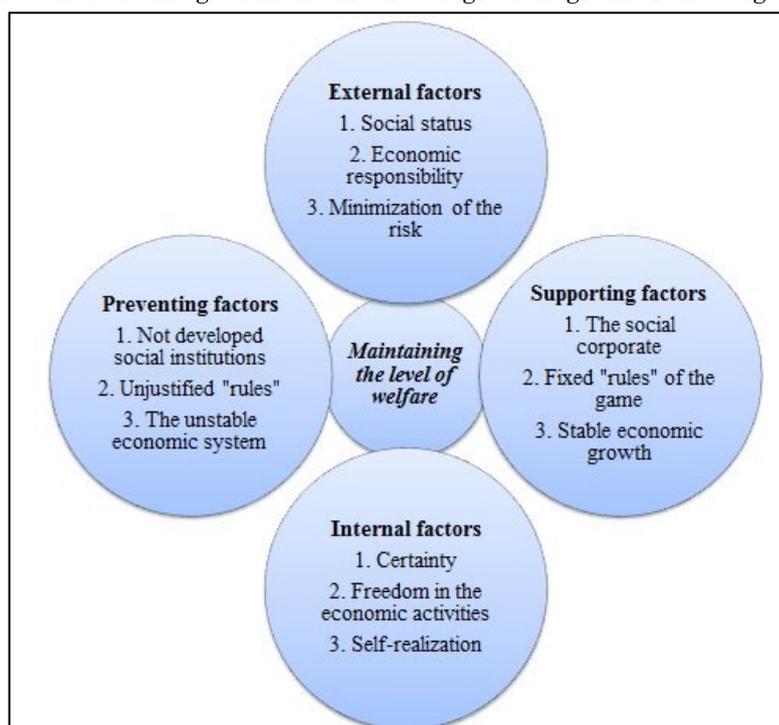
$$W_t \geq W_{t-1},$$

where:

$W_t$  – level of the voter's welfare after elections,

$W_{t-1}$  – level of the voter's welfare before elections.

Let us consider this goal in the methodological diagram of the target (see Fig. 9)



**Fig. 9.** The scheme of the voter's goal  
Compiled by the author.

This scheme aims to include all the factors of influence in the space, to achieve the goal. Application of the scheme to the voter's target, creates opportunities for the emergence of an alternative to the classical electoral behavior theory. As almost all the "classical" theories (Berelson, Lazarfeld and McPhee, 1954. P. 331; Knoke, 1990; Bartels, 2010; Sanders, Clarke, Stewart and Whiteley, 2011) describe voter's behavior during the election process, that's why behavior of the politicians is in the center researchers.

With the new model, we try to solve some problems of the "classical theory."

#### Voter's participation in the elections

One of the major problems in classical theory is the solution of voters participate in the elections or not.

By this model, voter will participate in the elections if

- external factors affect more than internal, and supportive factors great preventing ones;
- the impact of domestic factors covers the influence of external factors, but the other factors prevented more than supported.

In these two cases, the voter has the motivation to participate, as it can affect the course of changes (self-realization).

When the support and internal factors exceed correspondingly preventing and external factors, or conversely, there is no reason for the voter to participate. In the first case, he is satisfied and is indifferent to the elections, as it has a satisfactory level of

economic welfare and freedom of actions. In the opposite case, he does not vote because he thinks that cannot change anything.

*Equilibrium of the voter*

Equilibrium of a voter occurs when the external and internal factors cover each other, and the impact supporting factors are not weaker than preventing's.

It is very clearly illustrated that domestic factors generate preferences, external ones put them into the framework, limited this preferences.

Supporting and preventing factors reflect the objective situation in the study area, showing its potential.

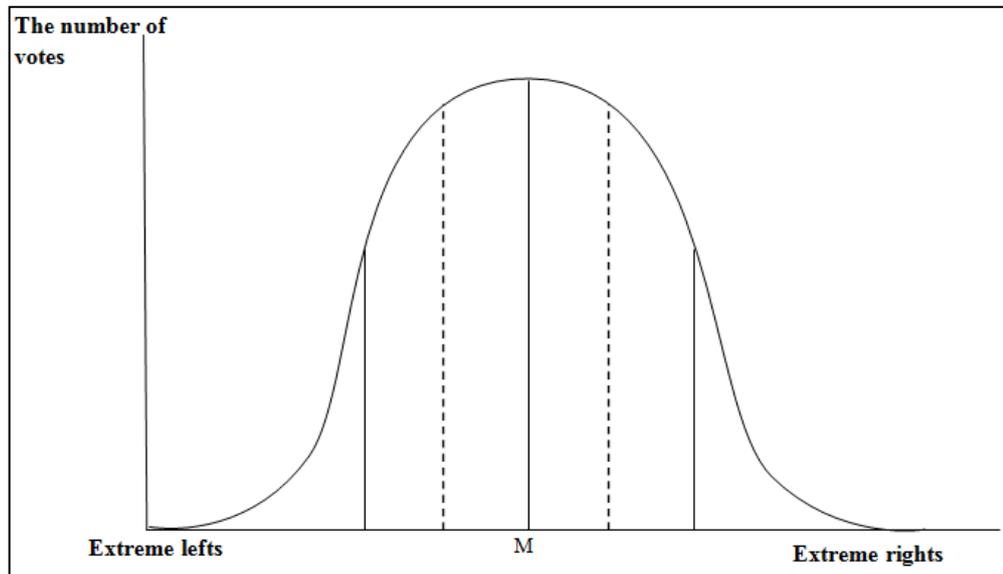
Recalling definitions in section **Basics of the electoral behavior**, it is clear that the new model of the voter objectively expresses all the positions of the voter and creates the preconditions for the development of a political technology.

#### 4. Private case of the model A. Downs

As everywhere, in the Post-Soviet countries (particularly, in Armenia) too, all participants of the political process tend to maximize their utilities.

Anthony Downs formed a fundamental hypothesis: "the party rather form policies to win the election, but did not win the election in order to conduct politics (*Downs, 1957. P. 28*). "To this end, Downs presents political competition, by analogy with the one-dimensional model of the spatial differentiation of the market.

As an example, Downs used the distribution of votes in accordance with their ideological preferences. Note the horizontal axis is the position of voters from the extreme left to the extreme right (see Fig. 10).



*Fig. 10. Distribution of votes according to their ideological preferences*

If the position of the voters are distributed between the extremes of society equally, we obtain a normal distribution with a peak of over a point  $M$ . in the middle of axis denote the position of the median voter point  $M$  (Fig. 10). The total area under the curve represents 100% of the voting. Suppose that voters cast their votes to those who are closest to them in their ideologies.

In countries where the development of democratic institutions at low levels, because of the lack of mature political culture change the axis of the model  $E$ . Downs, and instead of left and right, take part in the election of the opposition and the government. If a candidate chooses the middle position (at point  $M$ ), then it will receive at least 50% of the vote. If the candidate takes a position, he will get less than 50% of the vote. If a candidate takes a position at point  $A$ , and the other at the point  $M$ , point  $A$

candidate receives votes that are left of the line  $A'$  (middle position between  $A$  and  $M$ ), that's minority votes. The candidate, who takes a position  $M$ , will be able to vote, is the right of line  $A'$  that's majority (see Fig. 11).

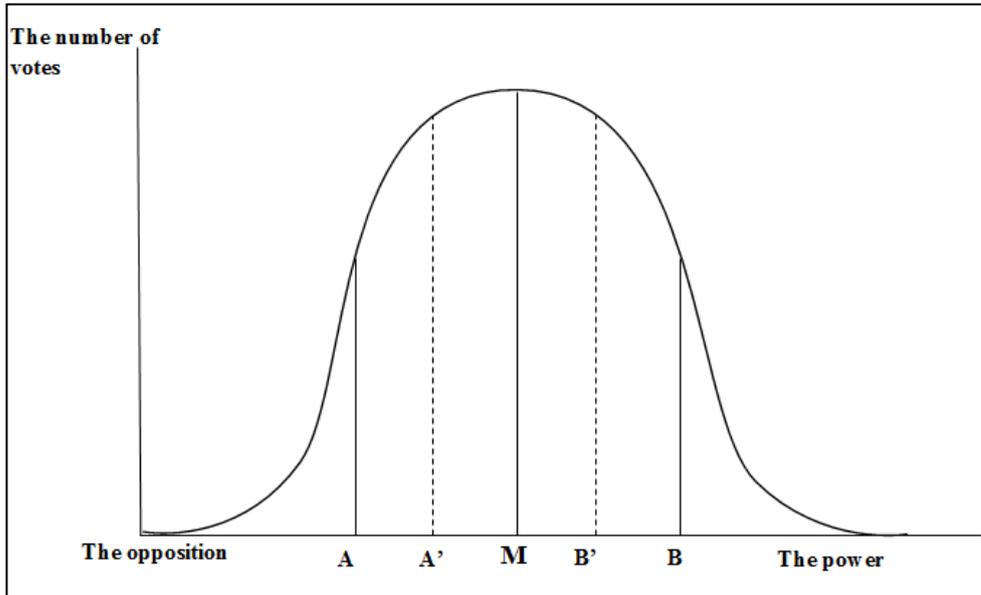


Fig. 11. Distribution of votes between the government and opposition

The best strategy for the candidate will be as close to the position of the median voter, as it would provide him the most votes in the election. A similar situation occurred when one of the candidates will be to the right of the other (take a position at the point  $B$ ). Obviously, our party  $A$  and  $B$  will tend to the center to win the election (see Fig. 12).

And in this case, the victory will go to those who best reflect the position of centrist of the voter. The problem is, however, a precise definition (identification) of the interests and aspirations of the median voter.

Consider a situation where the fight takes a third candidate. For example, one candidate is in position  $B$ , and the other two - the position  $M$ . Then the first will get to vote under the distribution curve to the right of the line  $B'$ , and each of the other two - half of the votes, lying to the left of this line (see Fig. 12).

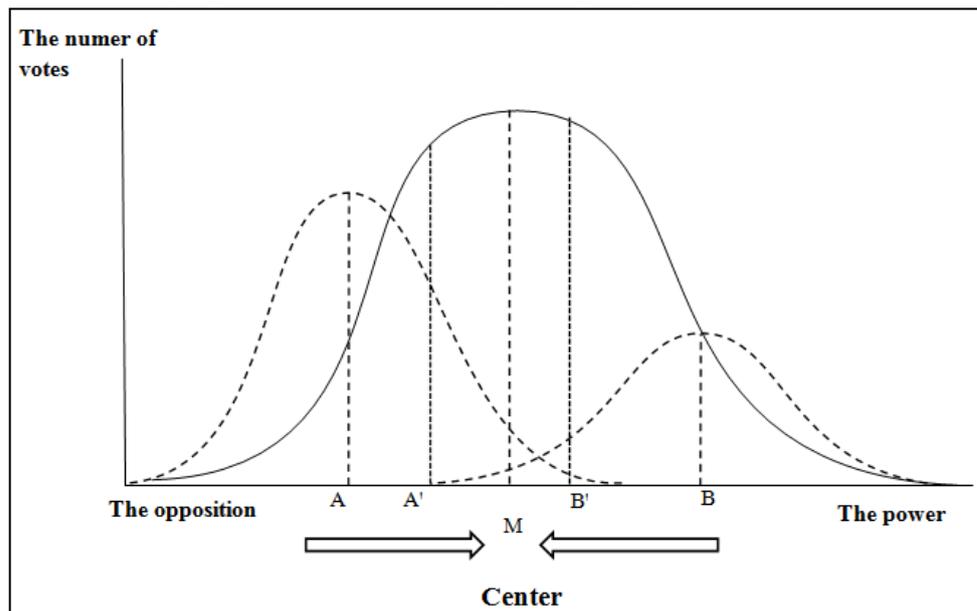


Fig. 11. Movement to the center in the model Downs

Therefore the majority of votes will win the first candidate. If one of the two candidates would have taken a position, the candidate takes a position  $M$ , would receive a small percentage of votes equal to the area under the distribution curve between  $A'$  and  $B'$ . Therefore, the candidate  $M$  has an incentive to get out of the segment  $AB$ , thus it makes one of the two other candidates in an awkward position. The process of promotion cannot continue for long, but it has its limits. While the peak of the distribution is at the point  $M$ , any candidate can increase their chances of moving in the direction of

Just such a situation found in Armenia, where the opposition cannot unite. Because of the lack of a single opposition candidate, the votes of each candidate's opposition decrease, resulting in the authorities and the candidate wins the election.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Акаев А. А. (2008). Влияние деловых циклов на долговременный экономический рост // *ДАН РФ*, Т. 421, № 1, с. 29-33.

Блауг М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе, перевод с английского, 4-е изд. М.: "Дело".

Бункина М. К., Семенов А. М. и Семенов В. А. (2000). Макроэкономика: Учеб. М.: Изд-во «Дело и Сервис». 512 с.

Заостровцев А. П. (2009). Теория общественного выбора: экономический анализ поиска ренты, бюрократии и диктатур. Санкт-Петербург.

Крыштановская О. (2002). Путинский режим: либеральная милитократия? // *За и против*, № 4.

Ленин В. И. Полное собрание сочинений, 5 изд., Т. 42.

Мау А. В., Кочеткова О. В. и Яновский К. Э. (2001). Экономические факторы электорального поведения и общественного сознания (Опыт России 1995-2000 годов). М.: Изд-во ИЭПП.

Нуреев Р. (2001). Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // *Мир России*.

Нуреев Р. М. (2005). Теория общественного выбора. Курс лекций. М.

Экономика. Словарь. М.: «ИНФРА-М»; Издательство "Весь мир". Дж. Блэк. Под ред. Осадчей И. М., 2000.

Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Эфрона. СПб: Брокгауз-Эфрон, с. 1890-1907.

Bartels L. M. (2010). The Study of Electoral Behavior. In: Leighley J. E. (ed.) *The Oxford Handbook of American Elections and Political Behavior*. New York: Oxford University Press, pp. 239-261.

Berelson B., Lazarsfeld P. F. and McPhee W. N. (1954). *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: University of Chicago Press.

Downs A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*.

Knoke D. (1990). *Political Networks. The Structural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kramer G. (1971). Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior // *American Political Science Review*, vol. 65, pp. 131-143.

Nordhaus W. (1975). The Political Business Cycle // *Review of Economic Studies*, vol. 42, pp. 169-189.

Nordhaus W. (1977). The Political Business Cycle, MacRae C. D. A Political Model of the Business Cycle // *Journal of Political Economy*, vol. 85.

Sanders D., Clarke H. D., Stewart C. M. and Whiteley P. (2011). Downs, Stokes and the Dynamics of Electoral Choice // *British Journal of Political Science*, no. 41, pp. 287-314.

Schumpeter J. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York: McGraw Hill.

Tufte E. (1975). Determinants of the Outcomes of Midterm Congressional Elections // *American Political Science Review*, vol. 69, pp. 812-26.

## REFERENCES

- Akayev A. A. (2008). Impact of Business Cycles on the Long-term Growth. *DAN RF*, vol. 421, no. 1, pp. 29-33. (in Russian).
- Blaug M. (1994). *Economic thought in retrospect*. / Transl. from English, 4th ed. M.: "Case Co., Ltd". (in Russian).
- Bunkina M. K., Semenov A. M. and Semenov V. A. (2000). *Macroeconomics: Textbook*. 3rd ed., Rev. and add. M.: Publ. House "Business and Service". 512 p. (in Russian).
- Zaostrovsev A. P. (2009). *Public Choice Theory: an Economic Analysis of Rent Seeking, Bureaucracy and Dictatorships*. St. Petersburg. (in Russian).
- Kryshтанovskaia O. (2002). Putin regime: liberal militocracy? *Pro et Contra*, no. 4. (in Russian).
- Lenin V. I. *Collected Works*, 5th ed., vol. 42. (in Russian).
- Mau A. V., Kochetkova A. V. and Yanovskiy K. E. (2001). *Economic Factors of Electoral Behavior and Public Consciousness (Russian Experience 1995-2000)*. M.: Publ. House of the IET. (in Russian).
- Nureev R. M. (2001). *Social Subjects of Post-Soviet Russia: Past and Present. World of Russia*. (in Russian).
- Nureev R. M. (2005). *Public Choice Theory. Course of lectures*. M. (in Russian).
- Economy. Dictionary. M.: "INFRA-M"; Publ. House "Whole World." J. Black. Ed. by: Osadchaya I. M., 2000. (in Russian).
- Encyclopedic dictionary by F. A. Brockhaus and I. A. Ephron. SPb: Brockhaus-Efron, pp. 1890-1907. (in Russian).
- Bartels L. M. (2010). The Study of Electoral Behavior. In: Leighley J. E. (ed.) *The Oxford Handbook of American Elections and Political Behavior*. New York: Oxford University Press, pp. 239-261.
- Berelson B., Lazarsfeld P. F. and McPhee W. N. (1954). *Voting: A Study of Opinion Formation in a Presidential Campaign*. Chicago: University of Chicago Press.
- Downs A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*.
- Knoke D. (1990). *Political Networks. The Structural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kramer G. (1971). Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior. *American Political Science Review*, vol. 65, pp. 131-143.
- Nordhaus W. (1975). The Political Business Cycle. *Review of Economic Studies*, vol. 42, pp. 169-189.
- Nordhaus W. (1977). The Political Business Cycle, MacRae C. D. A Political Model of the Business Cycle. *Journal of Political Economy*, vol. 85.
- Sanders D., Clarke H. D., Stewart C. M. and Whiteley P. (2011). Downs, Stokes and the Dynamics of Electoral Choice. *British Journal of Political Science*, no. 41, pp. 287-314.
- Schumpeter J. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York: McGraw Hill.
- Tufte E. (1975). Determinants of the Outcomes of Midterm Congressional Elections. *American Political Science Review*, vol. 69, pp. 812-26.

## ЦИКЛИЧНОСТЬ ПРОЯВЛЕНИЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ЭКОНОМИКЕ<sup>1</sup>

КУЗЬМИН ЕВГЕНИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

аспирант кафедры экономики предприятий,  
Уральский государственный экономический университет,  
e-mail: KuzminEA@gmail.com

*В статье уделяется внимание научной проблеме идентификации жизненного цикла экономического агента и организационно-экономической системы в целом. В качестве альтернативы решения сложившейся проблемы предлагается использовать универсальный параметр – параметр устойчивости, находящийся в непосредственной связке с мерой неопределенности (энтропии) и определенности (негэнтропии). Дифференцированный жизненный цикл устойчивости позволяет более адекватно подойти к решению вопроса сознательной адаптации к происходящим изменениям, где управление и использование ресурсов управления осуществляется оптимально. В исследовании даются базовые теоретико-методологические положения динамики устойчивости, проводится типизация жизненного цикла устойчивости, раскрывается значимость устойчивости во временном горизонте.*

**Ключевые слова:** жизненный цикл; стационарная устойчивость; неопределенность; сопоставительная устойчивость; синхронность развития; области устойчивости.

## CYCLICITY OF STABILITY IN ECONOMY

KUZMIN EVGENY, A.,

Post-graduate Student of the Department "Enterprise Economics",  
Ural State University of Economics,  
e-mail: KuzminEA@gmail.com

*The author considers the science problem of a life cycle identification of an economic agent and organizational-economic system. As an alternative solution of this problem the author proposes to use an universal index – stability index, which is directly linked with measure of uncertainty (entropy) and certainty (negentropy). Differentiated life cycle of stability allows us to approach the question of deliberate adaptation to ongoing changes, when control and resource management are done efficiently, in more adequate and, in some cases. The research gives some basic theoretical-methodological assumptions considering the stability dynamics, performs the typification of life cycle of stability, shows the significance of stability over a time horizon.*

**Keywords:** life cycle; fixed stability; uncertainty; comparative stability; synchronous development; stability areas.

**JEL:** D81, D91.

### 1. Введение

Нарастающая нестабильность в сложности и многогранности процессов социально-экономического взаимодействия ставит актуальную научную задачу по

<sup>1</sup> Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), проект «Формирование методологии превентивного управления неопределенностью для гармонизации структурных изменений в процессе реиндустриализации экономики», № 14-32-01030

осознанной адаптации к происходящим изменениям как «внутри» по отношению к экономическому субъекту, так «извне». Риски и угрозы современного мира с каждым разом все сильнее проверяют организационный механизм на его прочность, стойкость и стабильность, которые во многом зависят от того, как и каким образом осуществляется подстраивание под реализацию происходящих изменений. Безусловно, что изменения как таковые могут нести в себе как положительные, так и отрицательные элементы для последующего развития всего общества. Эволюционные скачки роста сопровождаются объективным всплеском неопределенности, главным образом вартационной. Именно вартационная неопределенность, в равной степени как и определенность, трансформируют существующие «правила игры», с одной стороны, совершенствуя организационную конструкцию, придавая ей большую адаптивность, но с другой стороны, – запуская маховик развертывания других типов неопределенности (в частности речь идет о неопределенности среды, принятия решений и последствий данных решений) через своеобразное свойство проекционности механизма.

Разумность прилагаемых усилий управления в различные моменты жизненного цикла составляет отдельную задачу, должного внимания которой в научном сообществе не уделяется. Обзор научной литературы вполне однозначно указывает на это, переводя фокус исследований с достаточного управленческого воздействия на управление в самом общем его понимании.

Связь неопределенности и жизненного цикла экономического субъекта подкрепляется причинно-следственными и логико-структурными детерминантами. Жизненный цикл в его самом общем понимании является кумулятивной характеристикой противоречивых на первый взгляд тенденций протекания внутренних и внешних процессов и явлений, которые в действительности проявляют тем самым самоорганизацию в последовательном балансировании состояний различных процессов. В противном случае, организационно-экономическая система, а вместе с ней и хозяйствующие субъекты, под гнетом прогрессирующих дисбалансов несовершенства экономического механизма были бы обречены на увядание и саморазрушение.

В данном контексте стоит обратиться к параметру устойчивости, который удачным образом позволяет объяснить и связать между собой проявления неопределенности и то, как это влияет на функционирование экономического агента, а в конечном счете, и на систему в целом. Выбор параметра устойчивости обусловлен практическим отсутствием теоретико-методологических положений, способных указать на точное соотношение стадии развития с этапом жизненного цикла, которые при всей изученности не позволяют дать на этот вопрос достоверного и сколько-нибудь научно состоятельного ответа. Это в итоге обозначает и формирует научную проблему, решение которой отчасти дается в настоящем исследовании. Комплексному раскрытию авторских идей, предположений и гипотез, их обоснованию и аргументации в решении обозначенной проблемы способствует ряд научных задач, среди которых проведение дифференциации жизненных циклов устойчивости, представление формы траектории подобных циклов в их соотношении линейности и нелинейности, обоснование значимости устойчивости во временном горизонте.

Становится очевидным, – исследование устойчивости и ее жизненного цикла в динамике изначально предопределяет необходимость более глубокого и предметного исследования неопределенности как непосредственного источника одновременно свойства, положения и результата категории устойчивости. Важным здесь является понимание процесса формирования такого положения и той роли, которая отведена в нем неопределенности.

## 2. Обзор научной литературы

Идея циклического развития процессов и явлений имеет большой охват исследований, начиная от биологических аналогий в живых системах, заканчивая

применением концепции в теории организации, теории знаний, динамических способностей и прочих аспектах онтологических проявлений, повторяющихся со временем.

При всей многообразности исследований моделей жизненного цикла все ещё отсутствует единый подход относительно количества стадий и определения момента их сменяемости. Совершенно естественно, что причиной этого является различие в объектах изучения, которые подчас уникальны и обладают рядом специфических черт. Так, в качестве примера можно привести модели жизненного цикла, применяемые для отрасли (*Porter, 1983; Moore, 1991*), продукта производства (*Levitt, 1965*), организации или экономического агента (*Gupta and Chin, 1993*), популяции организаций (*Hannan and Freeman, 1977; 1978*), информации и знаний (*Sugumaran and Tanniru, 2002*), динамических способностей (*Helfat and Peteraf, 2003*) и многих других. Однако даже для моделей, рассматривающих один объект исследования, выявить сходные посылы к обоснованию количества стадий, а тем более признаков каждой из них, не представляется возможным. Вместе с тем подобная задача может быть сведена к поиску универсальных индикативных признаков, как то устойчивости, стабильности и меры воздействия неопределенности.

Что немаловажно, существует распространенное убеждение, что концепция жизненного цикла для экономических субъектов получила целостное обрамление только с начала второй половины XX века. Об этом свидетельствует исследование Г. В. Широковой, Т. Н. Клеминой и Т. П. Козыревой (*Широкова, Клемина и Козырева, 2007*). Однако изыскания автора привели к иному выводу. Если о существовании микроциклов было известно достаточно давно, то вот циклы в деловом отношении без привязки к природным факторам появились намного раньше современных представлений. В энциклопедическом словаре 1803 г. под редакцией И. Е. Андреевский, Ф. Ф. Петрушевский, В. Т. Шевякова и К. К. Арсеньева приводится одно из первых упоминаний о «сроках начала хозяйствования» (*Андреевский, Петрушевский и др., 1803. С. 35*) применительно к аграрному делу, которые обуславливаются местными условиями.

Но особое внимание заслуживает энциклопедическая статья J. H. Barrow (*Barrow, 1839. P. 3738*) о W. Williams, которая датирована 1839 г. В ней сразу связывается неопределенность и жизненный цикл в последствиях для «постоянных изменений стоимости ... имущества ... в состоянии неопределенности и непрекращающегося беспокойства». Так, J. H. Barrow, размышляя о процветании и разорении «рабочего класса, фермеров, торговцев, производителей, продавцов, [вообщем – авт.] всех, [кто – авт.] в свое время были в процветании и деятельности; через несколько месяцев после ... сложных условий ... [приходят в упадок – авт.]», делает ряд очень важных наблюдений. Главное к чему приходит J. H. Barrow это то, что «свойство всякого рода обесцениваться», а «после успеха и разорения, когда оно завершено, процветание вновь возвращается». Основной вывод, на который указывает J. H. Barrow, заключается в том, что «процветание и невзгоды, и их промежуточные состояния, движутся в бесконечном цикле». Думается, что именно эти слова являются первыми упоминаниями о деловых циклах в экономике, о последовательности различных состояний и их сменяемости.

Лишь по прошествии более 125 лет<sup>2</sup> появилась одна из первых моделей жизненного цикла. К числу первых современных исследований синектического описания концепции жизненного цикла можно отнести работу М. Haire (*Haire, 1959. P. 272-306*), в которой предпринималась попытка объяснить организационное построение через модели биологического поведения. В дальнейшем это исследование было поддержано другими учеными в создании и обосновании различных моделей жизненного цикла.

Учитывая, что концепция жизненного цикла изначально направлена на

<sup>2</sup> Здесь автор сознательно уходит от категоричности в точном датировании современных моделей, так как детальное изучение научной литературы с каждым разом позволяет обнаружить все более ранние публикации, как например, с работой Barrow J. H., которая до этого была долгое время неактуальной.

объяснение организационных изменений, различные вариации моделей ориентировались на прогностический потенциал определения вероятного пути развития. Так, G. L. Lippitt и W. H. Schmidt (*Lippitt and Schmidt, 1967*) применяли теорию жизненного цикла в формировании управленческих навыков, знаний и отношений; для выявления приоритетов деятельности (*Smith, Mitchell and Summer, 1985*); в построении эффективных способов решения проблем (*Lyden, 1975*); для определения факторов роста и спада (*Scott and Bruce, 1987; Churchill and Lewis, 1983; Quinn and Cameron, 1983*). Однако на этом круг исследований не ограничивается.

Анализируя теоретические положения моделей жизненного цикла, можно прийти к выводу, что описательно они затрагивают три четко выраженные области исследований: усложнение административных задач организации, увеличение сложности организационной структуры и формирование организационных компетенций (*Roche, 2009. P. 45*). В отношении последнего можно сказать, что экономические агенты, пользуясь возможностями относительного благоприятствования условий по ходу жизненного цикла, могут формировать запас прочности путем создания новых организационных элементов (*Miller and Friesen, 1984. P. 1164*).

Основываясь на направлениях объяснения циклического развития через усложнение, а также того, что организационные изменения связаны с эффективностью условий для экономического агента, можно обнаружить прямую зависимость динамики неопределенности и жизненного цикла. Здесь стоит упомянуть о такой характеристике как «гибкость управления». В представлении Б. А. Райзберга, Л. Ш. Лозовского и Е. Б. Стародубцевой этот параметр организационного свойства проявляется в способности к быстрой структурной перестройке, адаптации к изменяющимся условиям (*Райзберг, Лозовский и Стародубцева, 2006*).

Тогда можно предположить, что признак гибкости входит в параметр управляемости, и причинно-следственные связи должны указывать на исходное влияние управления на другие характеристики экономического субъекта. Если управляемость будет низкой, то и гибкость в качестве результата управленческого действия также не проявится в достаточной степени. Это, в конечном счете, приводит к предположению, что устойчивость, воплощая в себе характеристики гибкости, адаптации и управляемости, может быть тем знаковым ориентиром, который одновременно способен обозначить стадии жизненного цикла в самом общем его понимании и подвижность внутренних сил самоорганизации. Возникающие моменты «усталости» организационного порядка создают необходимость сознательного управления, в том числе и превентивного управления неопределенностью, поскольку именно в ней сосредоточен импульс эволюционного роста и развития.

### 3. Особенности жизненного цикла устойчивости

#### 3.1. Неопределенность в жизненном цикле

Очевидно, что жизненный цикл устойчивости подразумевает возможность как ее потери, так и восстановления, которые идут в строгой последовательности за исключением ряда специфических проявлений. К таким проявлениям относится присутствие микроциклов для сменяемости положений (состояний) устойчивости. В итоге, становится логически неопровержимым тот факт, что размерность микроциклических колебаний и их частота демонстрируют несовершенство механизма функционирования системы. *Количество таких циклов сменяемости устойчивого положения на неустойчивое для экономических субъектов, приближаясь к критической массе, обостряют вариационную неопределенность, которая в свою очередь приводит в движение жизненный цикл утраты и восстановления устойчивости порядка системы и, по сути, обозначает формирование нового более совершенного экономического механизма.*

Потеря устойчивости механизма при нарастании вартационной неопределенности системы становится катализатором смены организационного порядка, смена которого является уже неизбежной. *Как следствие, потеря устойчивости механизма системы приводит к последующей потере стационарной устойчивости системы.* В итоге, вартационная неопределенность позволяет выстроить двухсегментную спираль жизненного цикла всей организационно-экономической системы через призму типов устойчивости.

Последовательность утраты и восстановления того самого устойчивого положения, подкрепленная моделью цикла неопределенности или определенности в системе, в видении автора, позволяет уточнить не только природу и сущность жизненного цикла, но и эволюционные сдвиги, объясняющие противоречивые тенденции одновременного усложнения и совершенствования новой концепции существования и развития экономических отношений. Единственная сложность определения устойчивости состоит в поиске необходимого уровня энтропии или негэнтропии, когда стационарная устойчивость как таковая имеет место. Однако разработка и представление теоретико-методологических подходов к исчислению такого уровня неопределенности и определенности, его обоснование составляют отдельную научную задачу, поиск решения которой не входит в область настоящего исследования.

Как уже было отмечено, жизненный цикл устойчивости организационно-экономической системы проецируется на развитие экономического субъекта. Идея, высказанная автором, о микроциклических колебаниях устойчивости находит свое подтверждение в словах О. В. Михалева, в которых высказывается предположение о «существовании жизненного цикла в устойчивости организации, зависящего от жизненного цикла организации и изменений среды ее существования» (Михалев, 2010. С. 21). Что, как это ни странно, отчасти ошибочно. Обращаясь к выводам, сделанным ранее, указывающим на связь жизненного цикла и динамики неопределенности, автор приходит к тому предположению, что *жизненный цикл устойчивости в качестве состояния (положения) является дискретным.* Жизненный цикл экономического субъекта в итоге образует волнообразную кривую, которую невозможно наблюдать в жизненном цикле стационарной устойчивости. Более того, возникающие негативные предпосылки, которые собственно и приводят к волновому движению, могут не отразиться на последовательности смены состояний стационарной устойчивости. Причиной тому служит неизменность порогового уровня неопределенности при прочих равных условиях, который указывает на наличие подобного состояния.

Динамическое постоянство предела энтропии приводит к тому, что критерий стационарной устойчивости не меняется. Как результат, провал общего жизненного цикла, когда неопределенность возрастает, еще не означает того, что состояние устойчивости будет потеряно. Возникают нескоординированные циклы, где, с одной стороны, относительно плавное (в зависимости от уровня чувствительности) движение противопоставляется, с другой стороны, – зигзагообразной кривой цикла стационарной устойчивости.

*Построение нелинейного жизненного цикла для устойчивости возможно тогда и только тогда, когда устойчивость определяется исходя из сопоставительных оценок.* Именно для такой формы устойчивости динамика энтропии, а точнее, изменение собственной неопределенности по сравнению с неопределенностью окружения<sup>3</sup>, демонстрирует периоды благоприятствования экономических тенденций. Однако, по глубокому убеждению автора, это предположение еще не означает, что жизненный цикл устойчивости сопряженно зависит и от жизненного цикла, и от изменений среды, как высказался О. В. Михалев.

<sup>3</sup> Стоит учесть, что неопределенность окружения не подменяет собой неопределенность среды, так как в представлении автора является собирательной величиной – неопределенностью целого как пространственно-временной плоскости, в которой функционирует объект, являющийся частью (элементом) системы или подсистемы.

Отталкиваясь от авторской формализации сопоставительной устойчивости, и также от того, что изменения в среде отражаются на общем макроцикле, *возможно появление ситуации, когда параллельное и сонаправленное<sup>4</sup> движение жизненного цикла отдельного экономического субъекта и жизненного цикла окружения создает особые условия – условия, при которых сопоставительная устойчивость не меняется.* Но, как думается, жизненный цикл стационарной устойчивости объекта исследования не утратит своей актуальности даже при синхронности организационных циклических колебаний.

Уточнение принципиального условия, когда сопоставительная устойчивость постоянна, позволяет сделать вывод о существовании ограничений по определению не только зависимости жизненного цикла устойчивости, но и обстоятельств его проявления. Воздействие фактора может быть либо элиминированным, либо несоординированным. Если отказ от выполнения первого приведет к тому, что обе детерминанты зависимости будут меняться и вполне могут выйти на схожие колебания, в результате чего проявится синхронность; то отказ от второго чреват прямым возникновением резонансного эффекта, когда циклические колебания будут подобны друг другу, что в конечном счете привет к неизменности состояния устойчивости. Ограничения, по сути, сводятся к одному условию – синхронности и соразмерности происходящих изменений. Все это отражает динамическое равновесие, в котором устойчивость естественным образом является величиной постоянной.

Вывод об отсутствии циклических колебаний устойчивости при ряде обстоятельств, сделанный автором, в действительности не является сколько-нибудь парадоксальным. Напротив, отражает закономерности развития равновесных структур. Однако изучение неравновесности может привести к не менее значимым выводам в части жизненного цикла устойчивости экономического субъекта и системы в целом. Посылы к этому просматриваются в исследовании И. Пригожина, который замечает, что *«открытие неравновесных структур, как известно, сопровождалось революцией в изучении траекторий»* (Пригожин, 1991. С. 46). С одной стороны, в область исследования подпадают вопросы краткосрочной и долгосрочной устойчивости; с другой – происходящих изменений с течением жизненного цикла и реакций на них в самоорганизационных регуляторах.

### 3.2. Временной горизонт восприятия устойчивости

Как известно, траектория жизненного цикла при высокой чувствительности имеет скачкообразный характер, всплески роста сменяются такими же сильными волнами падения. Это в итоге приводит к переосмыслению значений состояния устойчивости в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Динамическое развитие экономического субъекта или организационно-экономической системы указывает на то, что, как оказывается, «траектории многих неравновесных систем нестабильны, а значит, что мы можем делать достоверные предсказания лишь на коротких временных интервалах» (Пригожин, 1991. С. 46).

Распространенно считается, что устойчивость в общем экономическом смысле на различных горизонтах воспринимается иначе. И неустойчивость сейчас, в данный конкретный момент, может стать устойчивым положением в будущем. Авторская позиция во многом близка подобной точке зрения, но отличается в ряде концептуальных положений. Среди них – субъективность и неоднозначность типа устойчивости, от которого завит обоснованность и достоверность суждений о том, что краткосрочная неустойчивость меняет свой знак в долгосрочном периоде.

Учитывая, что устойчивость может оцениваться сопоставительно и стационарно, возникает неоднозначное положение относительно того, для какого вида устойчивости справедливо подобное умозаключение. Моментность определения стационарной устойчивости, по мнению автора, исключает ее применение в

<sup>4</sup> Важным дополнительным фактором, помимо отмеченных, является пропорциональность изменений, в которых собственные и несобственные неопределенности остаются в некотором смысле постоянными.

субъективном восприятии устойчивого положения на различных временных горизонтах. Причина этому кроется в том, что состояние устойчивости устанавливается исходя из предела неопределенности, который, в свою очередь, является подвижным. Поэтому не реализуется главное требование – тождественность «прочих равных условий» в динамике развития.

Для сопоставительной устойчивости, где присутствует жизненный цикл в его классическом понимании, возникает сложность иного рода. Так как количественное значение сопоставительной устойчивости имеет оптимум соотношения собственной и несобственной неопределенности, то все колебания сосредоточены вокруг него. Выстроенные циклические колебания по значениям сопоставительной устойчивости с применением периодов для маневрирования чувствительностью траектории в действительности подменяют собой жизненный цикл изменений, которые еще не указывают на достижение положения устойчивости. Применительно к жизненному циклу сопоставительной устойчивости колебания отражают критериальное возникновение или утрату такого состояния и никак не могут служить в качестве средства описания жизненного цикла с различной частотой колебаний в зависимости от степени чувствительности.

Тем самым *становится очевидно, что устойчивость по своей природе моментна*. Рассмотрение краткосрочного и долгосрочного горизонта не дает должного эффекта смены восприятия устойчивого или неустойчивого положения экономического субъекта или системы в целом. По мнению автора, временной интервал принципиальным образом не принимает участие в процессе идентификации устойчивости, и говорить о том, что краткосрочная неустойчивость является или может являться устойчивостью в долгосрочном периоде, по меньшей мере, неправомерно. *Устойчивость объективна, ее положение продиктовано текущими закономерностями и тенденциями*.

Типичным примером замены причины и следствия является предположение О. В. Михалева, так и не нашедшее подтверждения. В его видении «„текущая“ неустойчивость, приводящая к неопределенности их ближайшего состояния, становится устойчивостью в долгосрочном аспекте, так как, по сути, изменяет, адаптирует систему, устремляя ее к аттрактору – состоянию с наибольшей устойчивостью к вызовам, наиболее вероятным в будущем» (Михалев, 2010. С. 27). Определение усредненных параметров, характеризующих ее наличие или отсутствие, как для краткосрочных, так и для долгосрочных периодов, не дает достоверных оценок устойчивости, напротив – существенным образом фальсифицирует истинное состояние объекта исследования, привносит неточность и субъективность в сам процесс познания.

Путь к аттрактору<sup>5</sup> всегда лежит через неустойчивость, когда беспорядок и хаос процессов и событий, возникающих и умирающих альтернатив с неопределенной вероятностью исходов, подходя к своему критическому рубежу, нащупывает закономерности скоординированной рациональности. В действительности, аттрактор – не просто цель, это результат самоорганизации и адаптации. Предел энтропии и негэнтропии создает одновременно и предел управляемости и самоорганизации, поэтому аттрактор устойчивости не является ограниченно определенным в некоторой точке фазового пространства динамической системы, когда траектория жизненного цикла экономического субъекта или системы в целом стремится к подобному фиксированному состоянию с четко заданными характеристиками. Динамика предполагает подвижность, изменимость всех процессов и операций, силы связей между элементами системы и самих подчиненных или взаимообуславливающих положений между ними, в результате чего *характеристики аттрактора устойчивости также маневренны*.

Как это ни парадоксально, но именно динамическая маневренность характеристик аттрактора устойчивости создает своеобразные периодические области, а не точечные или траекторные фокусы притяжения или отторжения.

<sup>5</sup> Термин используется согласно трактовке и пониманию со стороны Михалева О. В.

Возрастающая неопределенность при этом позволяет сделать вывод, что устойчивое положение, область и точка максимального ее проявления не являются фокусами притяжения в жизненном цикле. В итоге *нельзя утверждать, что аттрактором является устойчивое состояние* (как, например, в работах – (Михалев, 2010; Мясников, 2010. С. 56)), поскольку именно *такое состояние становится больше репеллером<sup>6</sup>, нежели аттрактором в чистом его виде*. Симметрично противоположная область репеллера по отношению к аттрактору, а именно положение устойчивости, является источником выталкивания заданной траектории движения, ее сворота под гнетом силы притяжения к условиям саморазрушения и увядания. Путь дистракции от некоторого фактического состояния до устойчивого положения проходит благодаря направленным усилиям, снижающим последствия происходящих изменений. *Субъект с целью продлить свое существование стремится к ним, прилагая усилия и ресурсы, но в действительности его стремления являются результатом объективного притяжения к неопределенности*, а вместе с тем и к саморазрушению.

Обострение происходящих изменений создает моменты бифуркации, когда система или экономический субъект либо, обладая достаточными способностями к адаптации и самоорганизации, справится с такими изменениями, либо напротив. Бифуркация, по-видимому, только подчеркивает тот факт, что возросшие изменения создают разбег условных траекторий жизненного цикла. Косвенное подтверждение этому содержится в исследовании В. Г. Буданова, который установил значимость точек бифуркации в жизненном цикле: «только в них можно несиловым, информационным способом, т. е. сколь угодно слабыми воздействиями повлиять на выбор поведения системы, на ее судьбу» (Буданов, 2006. С. 166).

Наличие идеальной траектории или вектора движения, который соответствует собственным целям и задачам существования, при появлении множества альтернатив пути, вызванных изменениями, отягощает механизм самоорганизации и все больше сподвигает к неустойчивости. Определить среди них именно ту траекторию, которая необходима, становится чрезвычайно сложно, а подчас и просто невозможно. В результате система или экономический субъект, проходя стадию неустойчивости и опробовав один из многих других векторов движения, начинает восстанавливаться. Методом исключения ошибочных реакций и решений определенность в системе возрастает, позволяя при некоторых значениях говорить о том, что устойчивость вновь достигнута. Жизненный цикл устойчивости замыкается, открывая тем самым новую веху развития.

#### 4. Заключение

Периодические области устойчивости, возникающие в результате жизненного движения системы или экономического субъекта (организации), приводят к мысли, что субъективность определения устойчивого или неустойчивого положения при всей формализации полностью не устраняется. Остается наиболее значимый элемент субъективности – целеполагание самой системы или экономического субъекта. В авторском подходе к устойчивости в её связи с жизненным циклом предпринимается попытка формирования и научного обоснования приемов определения стадийности и особенностей смены состояний устойчивости.

Энтропия и негэнтропия, выступая универсальными измерителями информированности, позволяют не только качественно, но и количественно охарактеризовать положение объекта, верность фактической траектории его жизненного движения курсу рационального, оптимального и в некотором роде эффективного существования. Двухсегментность формы самой устойчивости в дифференциации на сопоставительную и стационарную расширяет и углубляет общие теоретико-методологические представления о сущностных особенностях

<sup>6</sup> Репеллером является точка, траектория или область отталкивания, противоположная по своей природе и сущности явлению аттракции.

устойчивости в экономике, ее зависимости от происходящих изменений в окружении и жизненного цикла экономического субъекта. Все это приближает нас к выстраиванию более совершенного управления неопределенностью, когда устойчивость является индикативным сигналом достаточных мер превентивного воздействия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреевский И. Е., Петрушевский Ф. Ф., Шевяков В. Т. и Арсеньев К. К. (1803). Энциклопедический словарь, Т. 9, Ч. 1. Тип. Брокгаус Ф. А., Ефронъ И. А. 474 с.
- Буданов В. Г. (2006). Методология и принципы синергетики // *Філософія освіти*, № 1(3), с. 143-172.
- Михалев О. В. (2010). Экономическая устойчивость хозяйственных систем: методология и практика научных исследований и прикладного анализа. СПб.: Изд-во С.-Петербур. акад. упр. и экономики.
- Мясников А. А. (2010). Синергетические эффекты в современной экономике: введение в проблематику. М.: Ленанд.
- Пригожин И. (1991). Философия неустойчивости // *Вопросы философии*, № 6, с. 46–57.
- Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. и Стародубцева Е. Б. (2006). Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М.
- Широкова Г. В., Клемина Т. Н. и Козырева Т. П. (2007). Концепция жизненного цикла в современных организационных и управленческих исследованиях // *Вестник Санкт-Петербургского университета*, Сер. 8. Вып. 2, с. 3–31.
- Barrow J. H. (1839). *The Mirror of Parliament*. Longman, Brown, Green & Longmans, vol. 5, pp. 3559–4400.
- Churchill N. C. and Lewis V. L. (1983). The Five Stages of Small Business Growth // *Harvard Business Review*, vol. 61, pp. 30–50.
- Gupta Y. and Chin D. (1993). Strategy Making and Environment: An Organizational Life Cycle Perspective // *Technovation*, vol. 13, no. 1, pp. 27–44.
- Haire M. (1959). Biological Models and Empirical History of the Growth of Organizations. *Modern Organization Theory* / Ed. of M. Haire. N. Y.: John Wiley and Sons, pp. 272–306.
- Hannan M. T. and Freeman J. H. (1977). The Population Ecology of Organizations // *American Journal of Sociology*, vol. 82, March, no. 5, pp. 929–964.
- Hannan M. T. and Freeman J. H. (1978). Internal Politics of Growth and Decline. *Environments and Organizations* / Eds. M. W. Meyer & Associates. San Francisco: Jossey-Bass, pp. 177–199.
- Helfat C. E. and Peteraf M. A. (2003). The Dynamic Resource-Based View: Capability Lifecycles // *Strategic Management Journal*, vol. 24, no. 10, pp. 997–1010.
- Levitt T. (1965). Exploit the Product Life Cycle // *Harvard Business Review*, vol. 43, November-December, no. 6, pp. 81–94.
- Lippitt G. L. and Schmidt W. H. (1967). Crises in a Developing Organization // *Harvard Business Review*, vol. 45, no. 6, pp. 102–112.
- Lyden F. J. (1975). Using Parsons Functional Analysis in the Study of Public Organizations // *Administrative Science Quarterly*, vol. 20, no. 1, p. 59.
- Miller D. and Friesen P. H. (1984). A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle // *Management Science*, no. 30 (10), pp. 1161–1184.
- Moore G. (1991). *Crossing the Chasm*. N. Y.: HarperBusiness.
- Porter L. W. (1983). *Organizational Influence Processes*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Quinn R. E. and Cameron K. (1983). Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence // *Management Science*, vol. 29, no. 1, pp. 33–51.
- Roche O. P. (2009). *Corporate Governance & Organization Life Cycle: The*

Changing Role and Composition of the Board of Directors. Cambria Press.

Scott M. and Bruce R. (1987). Five Stages of Growth in Small Business // *Long Range Planning*, vol. 20, no. 3, pp. 45–52.

Smith K. G., Mitchell T. R. and Summer C. E. (1985). Top Level Management Priorities in Different Stages of the Organizational Life Cycle // *Academy of Management Journal*, vol. 28, no. 4, pp. 799–820.

Sugumaran V. and Tanniru M. (2002). Life Cycle Based Approach for Knowledge Management: A Knowledge Organization Case Study. *Conference of Advanced Information Systems Engineering* / Eds. A. Banks Pidduck et al. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, pp. 766–769.

### REFERENCES

Andreevskiy I. E., Petrushevskiy F. F., Shevyakov V. T. and Arseniev K. K. (1803). Encyclopedic Dictionary, vol. 9, part 1. Print Brockhouse F. A., Efron I. A, 474 p. (in Russian).

Budanov V. (2006). Methodology and Principles of Synergetics. *Philosophy of education*, no. 1(3), pp. 143–172. (in Russian).

Mihalev O. (2010). Economic Stability of Industrial Systems: Methodology and Practice of Scientific Researches and Applied Analysis. Saint Petersburg: St. Petersburg University of Management and Economics. (in Russian).

Myasnikov A. (2010). Synergetic Effects in the Modern Economics: Introduction to the Problematics. M.: Lenand. (in Russian).

Prigozhin I. (1991). Philosophy of Instability. *Philosophy questions*, no. 6, pp. 46–57. (in Russian).

Raisberg A., Lozovskiy S. and Starodubtseva Y. (2006). Modern Economic Dictionary. M.: INFRA-M. (in Russian).

Shyrokova G., Klemina T. and Kozyreva P. (2007). Concept of Life Cycle in Modern Organizations and Management Researches. *Herald of Saint Petersburg University*, Ser. 8, vol. 2, pp. 3–31. (in Russian).

Barrow J. H. (1839). The Mirror of Parliament. Longman, Brown, Green & Longmans, vol. 5, pp. 3559–4400.

Churchill N. C. and Lewis V. L. (1983). The Five Stages of Small Business Growth. *Harvard Business Review*, vol. 61, pp. 30–50.

Gupta Y. and Chin D. (1993). Strategy Making and Environment: An Organizational Life Cycle Perspective. *Technovation*, vol. 13, no. 1, pp. 27–44.

Haire M. (1959). Biological Models and Empirical History of the Growth of Organizations. *Modern Organization Theory* / Ed. of M. Haire. N. Y.: John Wiley and Sons, pp. 272–306.

Hannan M. T. and Freeman J. H. (1977). The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*, vol. 82, March, no. 5, pp. 929–964.

Hannan M. T. and Freeman J. H. (1978). Internal Politics of Growth and Decline. *Environments and Organizations* / Eds. M. W. Meyer & Associates. San Francisco: Jossey-Bass, pp. 177–199.

Helfat C. E. and Peteraf M. A. (2003). The Dynamic Resource-Based View: Capability Life Cycles. *Strategic Management Journal*, vol. 24, no. 10, pp. 997–1010.

Levitt T. (1965). Exploit the Product Life Cycle // *Harvard Business Review*, vol. 43, November-December, no. 6, pp. 81–94.

Lippitt G. L. and Schmidt W. H. (1967). Crises in a Developing Organization. *Harvard Business Review*, vol. 45, no. 6, pp. 102–112.

Lyden F. J. (1975). Using Parsons Functional Analysis in the Study of Public Organizations. *Administrative Science Quarterly*, vol. 20, no. 1, p. 59.

Miller D. and Friesen P. H. (1984). A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle. *Management Science*, no. 30 (10), pp. 1161–1184.

Moore G. (1991). Crossing the Chasm. N. Y.: HarperBusiness.

Porter L. W. (1983). Organizational Influence Processes. Glenview, IL: Scott,

Foresman.

Quinn R. E. and Cameron K. (1983). Organizational Life Cycles and Shifting Criteria of Effectiveness: Some Preliminary Evidence. *Management Science*, vol. 29, no. 1, pp. 33–51.

Roche O. P. (2009). Corporate Governance & Organization Life Cycle: The Changing Role and Composition of the Board of Directors. Cambria Press.

Scott M. and Bruce R. (1987). Five Stages of Growth in Small Business. *Long Range Planning*, vol. 20, no. 3, pp. 45–52.

Smith K. G., Mitchell T. R. and Summer C. E. (1985). Top Level Management Priorities in Different Stages of the Organizational Life Cycle. *Academy of Management Journal*, vol. 28, no. 4, pp. 799–820.

Sugumaran V. and Tanniru M. (2002). Life Cycle Based Approach for Knowledge Management: A Knowledge Organization Case Study. *Conference of Advanced Information Systems Engineering* / Eds. A. Banks Pidduck et al. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, pp. 766–769.

## АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

МАЛЬЦЕВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и  
предпринимательства,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,  
Южно-Российский институт-филиал,  
e-mail: ovmaltseva@mail.ru

*В статье рассмотрены структурный, поведенческий и функциональный подходы к оценке конкуренции. Анализируются проблемы конкуренции в России, и оценивается уровень развития конкуренции в различных секторах.*

**Ключевые слова:** конкуренция; конкурентная политика; структурный подход; функциональный; поведенческий подход.

## PROBLEM ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE COMPETITION DEVELOPMENT LEVEL IN RUSSIA

MALTSEVA OLGA, V.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Associate Professor of the Department «Economic Theory and Entrepreneurship»,  
Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the  
Russian Federation, South-Russian Institute Branch,  
e-mail: ovmaltseva@mail.ru

*The author describes the structural, behavioral and functional approaches to the competition assessment. The competition problems in Russia are analyzed. The competition development level in various sectors is estimated.*

**Keywords:** competition; competition policy; structural approach; functional, behavioral approach.

**JEL:** L40.

В современных условиях, когда потребности общества непрерывно усложняются, производственные цепочки становятся глобальными, происходит переход от иерархического к сетевому взаимодействию, фирмы сталкиваются с ограниченностью ресурсов для самостоятельного выполнения всех необходимых для обеспечения собственного функционирования видов деятельности, классический подход к определению конкуренции как к борьбе в значительной степени утратил свою актуальность. Это ведет к необходимости осмысления современной специфики конкуренции и ставит задачу поиска новых принципов развития и защиты конкуренции в России.

Конкуренция, если это не конкуренция за привилегии, не выстраивание исключительных отношений с государством, и если это не конкуренция, основанная на обмане потребителей и дискредитации конкурентов, — двигатель экономического развития. С этим тезисом редко спорят — правда, на словах, а не на деле. Это связано с тем, что ядром конкуренции, так же как и экономического развития, является процесс инноваций, в результате которых появляются новые продукты, новые технологии, новые ресурсы и рынки, а также новые способы организации

производства (Шаститко, Голованова и Крючкова, 2012. С. 5-53).

Изучением конкуренции занимались и занимаются видные ученые и их группы в разных странах мира, научно-исследовательские институты, органы государственной власти, деловые круги. Неоценимое значение в исследовании сущности конкуренции, ее форм и видов имеют труды классиков экономической мысли человечества: И. Кицнера, Ф. Котлера, Ф. Дж. С. Милля, Ф. Найта, А. Маршалла, М. Портера, Д. Рикардо, Дж. Робинсона, А. Смита, А. Дж. Стрикленда, А. Томпсона, Ф. Хайека, Э. Чемберлина, Й. Шумпетера. Исследованием сущности и практической значимости конкуренции, ее роли в развитии предпринимательских структур в России занимаются и отечественные ученые. Среди них можно выделить труды: С. Авдашевой, Г. Азоева, Т. Игнатовой, И. Князевой, Р. Нуреева, Н. Розановой, С. Сулакшина, Ю. Тарануха, В. Тамбовцева, Р. Фатхутдинова, Н. Фонаревой, С. Хашукаева, А. Шаститко, А. Юданова, В. Якунина и др.

Следует отметить, что во второй половине XX века сформировались основные представления о сущности конкуренции, ее моделях и видах. К определению сущности конкуренции и оценке уровня ее развития на рынке применяют три традиционных подхода: функциональный, структурный и поведенческий.

Структурный подход фокусирует внимание на структуре рынка по составу участников и их долям, в этом понимании конкуренция означает лишь то, что при многочисленности экономических субъектов ни один из них не может оказывать существенного влияния на цену товара путем изменения объема продаж (см. табл. 1). Изучение каждого вида структуры рынка необходимо, чтобы выявить состояние конкуренции на нем и обосновать необходимость государственного вмешательства в ход развития конкуренции.

Таблица 1

#### Сущность конкуренции по структурному подходу

Автор	Определение понятия «конкуренция»
Ф. Найт	взаимодействие множества независимых хозяйственных единиц, действующих в условиях неопределенности;
А. Юданов	борьба товаропроизводителей за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся субъектами на доступных им сегментах рынка;
А. Курно	борьба двух и более фирм, когда каждая предполагает, что объем производства ее конкурентов будет оставаться неизменным.

**Источник:** составлено автором на основе анализа научной литературы: (Найт, 2003; Юданов, 1997. С. 44; Экономика. Толковый словарь, 2000).

Функциональный подход рассматривает конкуренцию как обязательный элемент рыночного механизма. Сущность конкуренции проявляется через реализуемые ею функции. Конкуренция исследуется как сила, обеспечивающая взаимодействие спроса и предложения, уравнивающая рыночную цену; как механизм регулирования пропорций общественного производства, который способствует переливу капиталов из отрасли в отрасль (см. табл. 2).

Таблица 2

#### Сущность конкуренции по функциональному подходу

Автор	Определение понятия «конкуренция»
А. Смит	совокупность взаимосвязанных попыток продавцов установить контроль на рынке в долгосрочной перспективе; «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников;
Ф. Хайек	процесс, посредством которого люди получают и передают знания;
Й. Шумпетер	динамический процесс, который ведет к открытию нового товара, новой технологии;
И. Кирцнер	процесс обнаружения нового – новых возможностей и способов их удовлетворения;

Продолжение табл. 1

А. Шаститко	способ адаптации действующих на рынках субъектов к изменяющимся обстоятельствам экономических обменов посредством обнаружения новых возможностей использования известных ресурсов, а также открытия новых ресурсов;
А. Шмелев	приводит к обогащению среды и росту собственного потенциала не только у победителей, но и у значительной части участников конкуренции.

**Источник:** составлено автором на основе анализа научной литературы (Смит, 1962; Хайек, 2000; Шумпетер, 1982; Кирицнер, 2001; Шаститко, Афонцев и Плаксин, 2008. С. 82; Шмелев, 1997. С. 14).

Поведенческий подход определяет конкуренцию как состязательность, соперничество, столкновение на рынке, где конкурентный процесс анализируется с позиций выявления поведенческих особенностей хозяйствующих субъектов, ее содержание сводят к борьбе за наиболее выгодные условия с целью достигнуть максимально положительного для себя результата (см. табл. 3). Поведенческий подход используют фирмы при выборе стратегии конкурентного позиционирования и конкурентных стратегий по отдельным товарам и рынкам.

Таблица 3

## Сущность конкуренции по поведенческому подходу

Автор	Определение понятия «конкуренция»
А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд	динамический, постоянно изменяющийся процесс, сопровождающийся новыми наступательными и оборонительными действиями компаний и переносом акцента с одних видов конкурентной борьбы на другие;
Ф. Котлер	поведение компаний, направленное на борьбу за деньги потребителей и их максимальное удовлетворение;
Г. Азоев	соперничество на каком-либо поприще между отдельными юридическими или физическими лицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели;
С. Хашукаев	объективная социально-экономическая категория, выражающая отношения между товаропроизводителями по поводу обеспечения наиболее выгодных условий производства и сбыта производимой продукции в целях повышения эффективности предпринимательской деятельности;
Р. Фатхутдинов	процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами на конкретном рынке (территории) для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных и субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях;

**Источник:** составлено автором на основе анализа научной литературы (Томпсон и Стрикленд, 2000; Котлер, 1999; Азоев, 1996; Хашукаев, 2006; Фатхутдинов, 2005. С. 30).

Современный этап развития конкуренции характеризуется осмыслением как роли конкуренции, так и роли монополии в повышении эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности корпораций в условиях глобализации. Специфика современной конкуренции заключается в том, что, во-первых, основное внимание в конкурентной борьбе фирм уделяется не совершенствованию продукта, а повышению качества сотрудничества с потребителями и обеспечению соответствия ценностей бренда ценностям целевой аудитории; во-вторых, ограниченность ресурсов корпораций привела к тому, что конкурентное соперничество сменилось конкурентным сотрудничеством, в рамках которого конкурирующие предприятия, не переставая бороться за клиента, сотрудничают с целью снизить издержки текущей деятельности, обеспечить более широкий охват рынка и повысить конкурентоспособность своей отрасли; в-третьих, усилением внутрикорпоративной и внутрифирменной конкуренции внутри субъектов хозяйствования, которые конкурируют на глобальных рынках.

Важнейшей новой интегральной характеристикой на современных инновационных олигополистических рынках является усиливающаяся тенденция к тому, что компании позиционируют себя в центре координируемых сообществ высокоспециализированных бизнес-единиц, объединяя в единую, гибкую систему экономических агентов разного уровня в связанных областях деятельности и достигая монопольного положения переходного типа (*Круглый стол. Конкуренция и монополия, 2012. С. 4*).

Следует отметить, что современные крупные компании, функционирующие как глобальные бизнес-единицы стали оказывать влияние на экономические отношения как внутри страны, так и за ее пределами, так как находятся в выгодном положении по сравнению со средними и мелкими и во внутренней организации, и в позициях на рынках, и в отношениях с государством. Преимущество во внутренней организации проявляется в том, что еще А. Маршалл называл внутренней экономией, связанной с масштабом. Что касается позиции на рынках, то корпорации обеспечивают себе независимость от рынков, имея стабильное и регулярное снабжение. В отношениях с государством превосходство современных крупных предприятий объясняется тем, что уже сами масштабы придают им общественное и государственное значение. Поэтому государство нередко предоставляет им различные льготы – финансовые, налоговые, таможенные, и в условиях кризиса спасает от краха. В свою очередь, в отличие от среднего и малого бизнеса, крупный бизнес может воздействовать на парламент и правительство, добываясь от них дополнительных привилегий. Эти преимущества обусловили повышение их удельного веса в мировой экономике и дальнейшее усложнение системы связей между транснациональными компаниями в форме образования международных корпоративных альянсов (*Managing the World Economy, 1997. P. 396*). В результате усиливается международная кооперация, объединение производственных комплексов двух и более стран на основе долгосрочных связей и комплексности, то есть охвата не только производственного процесса, но и сбытовой сферы, технического обслуживания, модернизации продукции, а также иерархичности компаний и стран.

Поэтому, учитывая традиционные подходы к анализу конкуренции и ее современную специфику, государство должно отказаться от абсолютизации противоправности стремлений компаний к наращиванию рыночного преимущества (процессов монополизации) и использовать не только структурный подход, но и применять поведенческий подход (анализ конкурентных действий) для оценки уровня развития конкуренции на рынке и необходимости антимонопольного вмешательства в деятельность субъектов рынка.

Проблемы развития и защиты конкуренции наиболее обострены в современной российской экономике, низкий уровень развития конкуренции – одна из важнейших причин высокого темпа роста цен, низкого качества предоставления услуг и ограниченности потребительского выбора (*Игнатова, 2013, С. 92*). По данным доклада Всемирного экономического форума (ВЭФ) «Глобальная конкурентоспособность 2013-2014», Российская Федерация по индексу глобальной конкурентоспособности находится на 64 месте среди 148 стран (см. табл. 4).

Хотя Россия в 2013 году, согласно индексу глобальной конкурентоспособности, поднялась в рейтинге с 67 до 64 места, это положение улучшилось во многом за счет низкого уровня государственного долга и сохраняющегося профицита бюджета. А по признаку - уровень развития конкуренции на рынках товаров и услуг - Россия продолжает занимать низкие места. В 2013 году страна по данному признаку находилась на 135 месте.

Таблица 4

## Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013-2014

Экономика	Индекс глобальной конкурентоспособности 2013-2014		Индекс глобальной конкурентоспособности 2012-2013	Изменение позиции
	Рейтинг	Оценка	Рейтинг	Тренд
Швейцария	1	5.67	1	0
Сингапур	2	5.61	2	0
Финляндия	3	5.54	3	0
Германия	4	5.51	6	2
Соединенные Штаты Америки	5	5.48	7	2
Венгрия	63	4.25	60	-3
Россия	64	4.25	67	3
Шри-Ланка	65	4.22	68	3

*Источник:* Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013-2014. (<http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>).

Евразийским институтом конкурентоспособности в сотрудничестве со Strategy Partners Group и Сбербанком России в 2012 году был подготовлен «Доклад о конкурентоспособности России 2012: Регионы на пути повышения производительности»<sup>1</sup>, в котором определены пять ключевых проблем, непосредственным образом препятствующих развитию конкуренции в стране:

1. Неэффективность функционирования товарных рынков: неэффективность рыночных механизмов, высокая степень монополизации рынков, высокие барьеры для торговли и инвестиций, значительная роль государства в экономике, административные барьеры, ограничивающие предпринимательство, чрезмерное налоговое бремя, неэффективные таможенные процедуры;

2. Неразвитость институциональной среды: в соблюдении прав собственности, в т.ч. на интеллектуальную собственность, земельных прав и доступности покупки или аренды земли, коррупция и неправомерное влияние на бизнес, высокое бремя административного регулирования, неэффективная судебная система.

3. Нестабильность и неустойчивость финансового сектора: нестабильность банковской системы, неустойчивость банков, недоступность финансовых ресурсов для компаний, низкая операционная эффективность банков.

4. Неразвитость российского бизнеса: низкая конкурентоспособность компаний, ограниченная развитость кластеров, доминирование продуктов с относительно низкой добавленной стоимостью, низкий уровень управленческих компетенций.

5. Деграция образования, в особенности математического и естественнонаучного.

В 2012 году российскими учеными под руководством директора Центра исследования конкуренции и экономического регулирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации А. Е. Шаститко было проведено исследование макроэкономических последствий ограничения конкуренции. По результатам исследования была получена первая в России интегральная количественная оценка потерь для экономики, возникающих вследствие недостаточного развития конкуренции в

<sup>1</sup> См.: Доклад о конкурентоспособности России 2012: Регионы на пути повышения производительности. ([http://russiancouncil.ru/library/?id\\_4=25](http://russiancouncil.ru/library/?id_4=25)).

различных ее секторах. Проанализировав потери от ограничения конкуренции в пяти секторах экономики – газовом секторе, секторе грузовых железнодорожных перевозок, строительстве, фармацевтике и ограничениях на импорт, – авторы сделали вывод о том, что даже самая консервативная оценка возникающих потерь составляет не менее 1,6 трлн. руб. в год, или 3,0% отечественного ВВП (*Шаститко, Голованова и Крючкова 2012. С. 5-53*).

Так, по оценкам авторов, слабое развитие конкуренции в газовой отрасли, где доминирующее положение сохраняется за ОАО «Газпром», приводит к тому, что регулируемый тариф на газ – хотя и находится на уровне существенно ниже экспортных цен – все же оказывается завышенным по сравнению с потенциально конкурентными ценами в России как минимум на 15%. Ситуацию усугубляет и то, что высокие тарифы предоставляют потенциальным конкурентам «Газпрома» так называемый «ценовой зонтик»: в отсутствии возможности расширить рыночную долю у конкурентов исчезают и стимулы намного снизить цену по сравнению с ценой ОАО «Газпром». Кроме того, сравнение данных о динамике валовой добавленной стоимости газового и нефтяного сектора свидетельствует о дополнительных потерях, возникающих в результате завышения издержек. В итоге, суммарные потери в секторе в ценах 2011 г. составили около 200 млрд. руб., или 0,4% российского ВВП.

В секторе грузовых железнодорожных перевозок доминирующее положение занимают дочерние общества ОАО «РЖД» – тарифы на услуги которых, в отличие от ОАО «РЖД», не регулируются – приводит к завышению расценок на перевозку над уровнем регулируемых тарифов на 15-40%. В итоге, данные эффекты приводят к потерям как минимум 1,34% ВВП.

В строительстве, по мнению авторов, главным фактором, сдерживающим развитие конкуренции, является наличие избыточных административных барьеров, для преодоления которых зачастую используются коррупционные схемы. Издержки преодоления административных барьеров прямо включаются в цену недвижимости, завышая ее по разным оценкам от 1/4 до 1/3. Потери в результате ограничений конкуренции в сфере строительства составляют 0,21-0,54% ВВП.

В фармацевтике центральным механизмом сдерживания конкуренции остается затрудненная процедура клинических исследований и регистрации новых препаратов, усложнение данных процедур в результате реформы, проведенной в 2010 г., привело к тому, что вывод на рынок большинства новых препаратов затормозился в среднем на два года.

Что касается импортных тарифов, то Россия является государством с высоким уровнем ограничения иностранной конкуренции. Высокий уровень импортных тарифов в стране (превышающий, по данным ВТО, уровень тарифов в 48% стран мира) ограничивает конкуренцию двумя способами. Во-первых, в секторе потребительских товаров, где обложение по ставке 15% большей части социально значимых товаров не только прямо повышает цены для потребителей, но и стимулирует поддержание высоких цен отечественными производителями. Во-вторых, в секторе товаров низкой степени переработки, которые являются предметами российского экспорта, импортные пошлины позволяют компаниям, которые на внешних рынках успешно конкурируют, назначая относительно низкие цены, формировать более высокие цены для внутренних потребителей<sup>2</sup>. В результате, потери ВВП России от протекционистских импортных тарифов составляют от 1 до 3% ВВП, от 550 млрд. до 1,6 трлн. руб.

В связи с этим анализ сложившихся подходов к исследованию конкуренции и проблем развития конкуренции в России, оценка современного уровня развития конкуренции в различных секторах экономики показывают явный дефицит государственных действий в этом направлении. Государство, учитывая современную специфику конкурентных отношений, должно изменить принципы антимонопольного регулирования новых процессов в современной экономике, в

<sup>2</sup> См.: Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2012. (<http://www.fas.ru>).

частности: перейти от структурного подхода к исследованию рынка для оценки необходимости антимонопольного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов к структурно-поведенческому подходу (анализу структуры рынка и конкурентных действий хозяйствующих субъектов на этом рынке); применять принцип «взвешенного подхода» в стремлении компаний наращивать рыночное преимущество и обладанию монопольной властью; перейти к гибкой системе антимонопольного регулирования в целях повышения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов, особенно в условиях глобальной конкуренции. Однако государство никак не должно ограничиться лишь антимонопольной политикой, как это делается в настоящее время при принятии государственных управленческих решений и разработке соответствующего законодательства в данной сфере. Действенная конкурентная политика невозможна без промышленной, инвестиционной, бюджетно-налоговой, ценовой политик – в той их части, в которой они влияют на состояние конкурентной среды и развитие конкуренции (*Игнатова и Мальцева, 2012, С. 94*).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Азоев Г. Л.* (1996). Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр экономики и маркетинга.
- Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. (<http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>).
- «Доклад о конкурентоспособности России 2012: Регионы на пути повышения производительности». ([http://russiancouncil.ru/library/?id\\_4=25](http://russiancouncil.ru/library/?id_4=25)).
- Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2012». (<http://www.fas.ru>).
- Игнатова Т. В. и Мальцева О. В.* (2012). Институциональная организация конкурентных отношений в современной экономике // *Идеи и идеалы*, Т. 1, № 1(11).
- Кирцнер И. М.* (2001). Конкуренция и предпринимательство. М.: ЮНИТИ-ДАНА.
- Котлер Ф.* (1999). Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер Ком.
- Круглый стол. Конкуренция и монополия // *Идеи и идеалы*, 2012, Т. 1, № 1(11).
- Найт Ф.* (2003). Риск, неопределенность, прибыль. М.: Дело.
- Национальная экономика: приоритеты государственного регулирования. Коллективная монография / Под ред. проф. Т. В. Игнатовой. Ростов н/Д: Изд-во ЮРИФ РАНХиГС, 2013.
- Смит А.* (1962). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз.
- Томпсон А. А. и Стрикленд А. Дж.* (2000). Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. М.: ИНФА-М.
- Фатхутдинов Р. А.* (2005). Управление конкурентоспособностью организации. М.: Изд-во Эксмо.
- Хайек Ф. А.* (2000). Индивидуализм и экономический порядок. М.: Изограф.
- Хашукаев С. Ф.* (2006). Формирование конкурентной среды в условиях переходной экономики. Н. Новгород: Изд-во Волго-вятской академии государственной службы.
- Шаститко А., Афонцев С. и Плаксин С.* (2008). Структурные альтернативы социально-экономического развития России // *Вопросы экономики*, № 1.
- Шаститко А., Голованова С. и Крючкова П.* (2012). Последствия слабой конкуренции: количественные оценки и выводы для политики (экспертно-аналитический доклад) // *Экономическая политика*, № 6, с. 5-53.
- Шмелев А. Г.* (1997). Продуктивная конкуренция. Опыт конструирования объединительной концепции. М.: Магистр.
- Шумпетер Й.* (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.
- Экономика. Толковый словарь. М.: ИНФРА-М, 2000.

- Юданов А. Ю. (1997). Теория конкуренции: прикладные аспекты // *МЭиМО*, № 6.  
 Managing the World Economy. The Consequences of Corporate Alliances. N. Y., 1997.

#### REFERENCES

- Azoev G. L. (1996). Competition: Analysis, Strategy and Practice. M: Center for Economics and Marketing. (in Russian).
- World Economic Forum : Global Competitiveness Ranking 2013-2014. (<http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>). (in Russian).
- Russia Competitiveness Report 2012: Regions for Ways to Increase Productivity». ([http://russiancouncil.ru/library/?id\\_4=25](http://russiancouncil.ru/library/?id_4=25)). (in Russian).
- «Report on the State of Competition in the Russian Federation for 2012». (<http://www.fas.ru>). (in Russian).
- Ignatova T. V. and Maltseva O. V. (2012). Institutional Organization of Competitive Relations in the Modern Economy. *Ideas and ideals*, vol. 1, no. 1 (11). (in Russian).
- Kirzner I. M. (2001). Competition and Entrepreneurship. M.: UNITY-DANA. (in Russian).
- Kotler F. (1999). Marketing Management. St. Petersburg: Peter Com. (in Russian).
- Round table. Competition and Monopoly. *Ideas and ideals*, 2012, vol. 1, no. 1 (11). (in Russian).
- Knight F. (2003). Risk, Uncertainty, Profit. M: Delo. (in Russian).
- National Economy: Priorities of Government Regulation. Coll. monograph / Ed. by prof. T. V. Ignatova. Rostov-on-Don: URIU RANEPА, 2013. (in Russian).
- Smith A. (1962). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. M. Sotsekgiz. (in Russian).
- Thompson A. A. and Strickland A. J. (2000). Strategic Management: Concepts and Situations. M.: INFА-M. (in Russian).
- Fatkhutdinov R. A. (2005). Management of Competitiveness of the Organization. M.: Eksmo. (in Russian).
- Hayek F. A. (2000). Individualism and Economic Order. M.: Izograf. (in Russian).
- Hashukaeв S. F. (2006). A Competitive Environment in Transition Economies. Nizhny Novgorod: Publ. House of the Volga-Vyatka Academy of Public Administration. (in Russian).
- Shastitko A., Afontsev S. and Plaksin S. (2008). Structural Alternatives of Russia's Social and Economic Development. *VOPROSY ECONOMIKI*, no. 1. (in Russian).
- Shastitko A., Golovanova S. and Kryuchkova P. (2012). Effects of Weak Competition: Quantitative Evaluation and Policy Implications (expert-analytical report). *Economic Policy*, no. 6, pp. 5-53. (in Russian).
- Shmelev A. G. (1997). Productive Competition. Experience of Designing Unifying Concept. M. Masters. (in Russian).
- Schumpeter J. (1982). Theory of Economic Development. M.: Progress. (in Russian).
- Economy. Dictionary. M.: INFRA-M, 2000. (in Russian).
- Yudanov A. Y. (1997). The Theory of Competition: Applied Aspects. *MEiMO*, no. 6. (in Russian).
- Managing the World Economy. The Consequences of Corporate Alliances. N. Y., 1997.

## ПОДХОДЫ К СТРУКТУРИРОВАНИЮ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

МЕРЗЛОВ ИГОРЬ ЮРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента,

Пермский государственный национальный исследовательский университет,  
e-mail: imerzlov@yandex.ru

*Государственно-частное партнёрство (ГЧП) является одним из наиболее эффективных инструментов развития национальной инфраструктуры. При этом сложность проектов ГЧП, связанная с их большой капиталоемкостью, длительными сроками окупаемости и необходимостью нахождения оптимального баланса интересов государства, частной стороны и кредиторов, делает актуальным вопрос их эффективного структурирования, что является залогом успешной реализации проекта ГЧП в целом.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнёрство; инфраструктура; структурирование проектов.

## APPROACHES TO THE STRUCTURING OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

MERZLOV IGOR, Y.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Associate Professor of the Department «Management»,  
Perm State National Research University,  
e-mail: imerzlov@yandex.ru

*Public-private partnership (PPP) is one of the most effective tools of the national infrastructure development. The complexity of PPP projects is connected with their high capital intensity, long-term payback and the necessity of finding an optimal balance of interests among state, private parties and creditors. That's why the effective PPP projects structuring is a pledge of its successful realization.*

**Keywords:** public-private partnership; infrastructure; structuring of projects.

**JEL:** H54, O22.

### 1. Введение

Как известно, состояние инфраструктуры оказывает решающее влияние на конкурентоспособность экономики страны и отдельных регионов. При этом модернизация инфраструктурных объектов является одной из приоритетных задач обеспечения устойчивого роста российской экономики.

Подтверждением этому факту являются исследования ряда иностранных учёных. В частности, С. Страуб (Stéphane Straub) провёл макроэкономические расчеты, используя 30 различных математических моделей, по результатам которых сделал вывод, что в 56% наблюдается существенное положительное влияние состояния инфраструктуры на эффективность функционирования экономики, в 38% взаимосвязь отсутствовала, а в 6% отмечалось негативное влияние на экономику (Straub, 2008. P. 35).

П. Ниикамп (Peter Nijkamp) путём анализа массива статей, опубликованных

в официальных научных изданиях за период с 1983 по 1998 годы, пришли к выводу, что в 72% случаев развитие инфраструктуры положительным образом влияло на состояние экономики, в 8% случаев отмечалось негативное влияние и в 20% случаях отсутствовала взаимосвязь инфраструктуры и экономики (*Nijkamp, 2006. P. 8*).

Основные результаты исследований зависимости объемов производства от государственных инвестиций в инфраструктуру представлены в табл. 1 (*Мерзлов, 2013. С. 12*).

Таблица 1

**Результаты исследований зависимости объемов производства от государственных инвестиций в инфраструктуру**

Автор исследования	Характеристика статистических данных	Используемая модель	Эластичность роста объемов производства к государственным инвестициям в инфраструктуру, %
Д. Ошаур	Национальный уровень, США	Производственная функция Кобба-Дугласа	0,39
Д. Хольтц-Эжин	Национальный уровень, США	Производственная функция Кобба-Дугласа	0,39
А. Х. Мунелл	Национальный уровень, США	Производственная функция Кобба-Дугласа	0,34
Дж. С. Коста, Р. В. Элсон, Р. С. Мартин	Региональный уровень, США	Трансцендентно-логарифмическая производственная функция	0,20
		Производственная функция Кобба-Дугласа	0,17
К. Мера	Региональный уровень, Япония	Производственная функция Кобба-Дугласа	0,20
А. Х. Мунелл	Региональный уровень, США	Производственная функция Кобба-Дугласа	0,15

Среди механизмов осуществления инвестиций в инфраструктуру, важное место занимает государственно-частное партнерство (ГЧП), рассматриваемое нами как любая форма партнерства государства и частного бизнеса, в том числе государственный заказ, приватизация, концессия, аренда, вклады в уставный капитал государственных или частных компаний, приобретение долей государством в этих частных компаниях и т.д., нацеленная на создание, модернизацию и эксплуатацию объектов экономической и социальной инфраструктуры. Механизм ГЧП успешно доказал свою эффективность в экономике таких стран, как Англия, Франция, Испания, США.

Данный факт подтверждают следующие статистические данные. С 1990 по 2010 годы в ЕС было реализовано 1452 проекта ГЧП на общую сумму 272 млрд. евро. Только в 2010 году таких проектов было 112, и их стоимость составила 18,3 млрд. евро. По количеству соглашений ГЧП бесспорным лидером является Великобритания, на экономику которой по итогам 2010 года приходилось 44 сделки из 112 проектов в ГЧП в целом по ЕС. С 1990 по 2009 годы доля Великобритании в общеевропейском количестве проектов в ГЧП составила 67,1%, а по их стоимости – 52,5%. Значительная доля проектов ГЧП присутствует в экономике Франции —

общий объем соглашений ГЧП за 2010 год составил 1,8 млрд. евро<sup>1</sup>.

Необходимо отметить, что эффективность применения подхода ГЧП главным образом определяется тем, насколько эффективно будет структурирован сам проект.

## 2. Содержание процесса структурирования проекта ГЧП

Под структурированием проекта мы понимаем процесс достижения между всеми будущими участниками проекта компромисса в отношении его основных параметров (срок, сумма, доли участия и риски каждой из сторон), в результате чего становится возможной практическая реализация данного проекта.

Особая важность процесса структурирования в проектах ГЧП определяется рядом факторов: большая капиталоемкость проектов; участие разных с позиции принципов принятия решений сторон – государства, частного бизнеса; в большинстве случаев – необходимость привлечения кредитных организаций; социальная направленность проектов, а также длительные сроки окупаемости (*Public-Private Partnerships, 2004. P. 14*).

Объективно ясно, что структурирование проектов, использующих в своей основе подход ГЧП, является значительно более сложным и трудоёмким процессом в сравнении с государственными закупками, что во многом связано с тем, что в проектах ГЧП необходимо гибко учитывать интересы как минимум трёх сторон: государства, частного бизнеса и организаций, предоставляющих финансирование (кредиторов).

Исторически наиболее проработанные методики структурирования проектов ГЧП разработаны и применяются в Великобритании и Австралии. В основе данных методик лежит анализ VfM (см. ниже). Предлагаемый в настоящей работе подход к структурированию проектов ГЧП, безусловно, учитывает основные элементы английской и австралийской методик. При этом он объединяет их преимущества и обеспечивает тем самым максимально комплексный подход к сохранению баланса интересов всех вовлеченных в проект сторон на всех этапах его реализации. Другими словами, отличие предлагаемой методики от имеющихся в мировой практике заключается в её универсальности, обеспечивающей её эффективное применение в любой отрасли и любом государстве, независимо от уровня нормативно-правового регулирования ГЧП.

Процесс структурирования проектов ГЧП неразрывно связан с необходимостью понимания мотивов, как государства, так и частной стороны, приводящих к появлению таких партнёрств.

Среди основных мотивов участия государства в проектах ГЧП можно выделить следующие<sup>2</sup>:

1. Стремление оптимизировать денежные расходы бюджетов всех уровней, связанные с решением масштабных и социально значимых вопросов, путём привлечения частного капитала.
2. Желание повысить эффективность управления масштабными и социально значимыми проектами за счет привлечения опыта частной стороны, обладающей соответствующими компетенциями в той или иной отрасли экономики.
3. Стремление государства сохранить объекты (земля, недвижимость, производственные комплексы и т.д.) в своей собственности, передавая при этом их во владение и пользование частному партнёру на возвратной основе при сохранении постоянного контроля за функционированием этих объектов.

В то же время заинтересованность участия частного бизнеса в проектах ГЧП обусловлена главным образом следующими мотивами:

1. Стремление минимизировать часть рисков, связанных с осуществлением проекта.

<sup>1</sup> См.: (<http://www.ini21.ru>).

<sup>2</sup> См.: (<http://www.pppinrussia.ru>).

2. Возможность получения доходов в течение длительного (относительно проектов без участия государства) периода времени.
3. В ряде случаев - возможность доступа к долгосрочному гарантированному бюджетному финансированию, в том числе – непосредственное выделение бюджетных средств или предоставление гарантий.

В целом, частный партнёр, принимающий решение об участии в проекте ГЧП, всегда стоит перед выбором: либо получить большую доходность от проекта, сопровождающегося большими рисками возможных потерь, без участия государства, либо рассчитывать на более низкую доходность, помогая государству выполнять какую-либо социальную функцию, но в течение более длительного промежутка времени и при меньшем объёме рисков финансовых потерь.

В рамках процесса структурирования в целях определения государством оптимальной модели реализации инфраструктурного проекта, по нашему мнению, может использоваться следующий алгоритм:

1. Сбор вводных данных. Ключевые элементы, которые должны быть проанализированы на начальном этапе - цели и задачи проекта, затраты на реализацию, политическая ситуация, рыночная ситуация, опыт частной стороны и консультантов, источники финансирования, вероятность привлечения заёмного финансирования, а также риски.
2. Определение перечня наиболее подходящих моделей реализации проекта (т.е. составление шорт-листа таких моделей). В первую очередь необходимо определить, на основе какого подхода будет реализовываться инфраструктурный проект: государственных закупок или ГЧП (*Мерзлов, 2012. С. 489*). По нашему мнению, к основным критериям, которые необходимо принимать во внимание, определяясь с подходом, относятся следующие: общая стоимость проекта, количественные и качественные показатели, характеризующие ожидаемую продуктивность проекта, риски и их возможное распределение между участниками, а также возможный синергетический эффект как результат того, что несколько или все стадии реализации проекта (проектирование, строительство, эксплуатация, финансирование) будут осуществляться одним и тем же партнёром.
3. Осуществление детального анализа с целью определения конкретных элементов в структуре сделки, с помощью которых достигается максимизация критерия «Соотношение цены и качества» (Value for Money) (далее – VfM), а также нахождение оптимального баланса между минимально необходимым уровнем контроля за ходом реализации проекта и уровнем рисков, которые целесообразно взять на себя.
4. Проведение анализа собранных на предыдущих двух этапах данных и их проверка на объективность соответствия макро- и микроэкономическим условиям, в которых планируется реализовывать проект. В этом этапе должны принимать участие независимые эксперты.
5. Анализ опыта реализации аналогичных проектов (с учётом выбранной модели их реализации) в других регионах и странах.
6. Анализ каждой модели из шорт-листа на предмет её эффективности, в том числе соответствия целям и задачам проекта, а также минимизации рисков. Нужно отметить, что не существует единой методики такого анализа. В каждом конкретном случае нюансы методики должны определяться особенностями реализуемого проекта. Тем не менее, в наиболее общем виде методика может быть представлена в следующем виде (см. табл. 2).
7. Выбор оптимальной модели, разработка юридической конструкции, закрепляющей предлагаемую структуру будущей сделки, и включение её в конкурсную документацию.

Таблица 2

## Методика определения эффективной формы реализации проекта

Критерий выбора	Весовой коэффициент	Наиболее приемлемые модели реализации проекта (в соответствии с шорт-листом)			
		Модель 1	Модель 2	...	Модель n
Сохранение гибкости со стороны государства в управлении различными параметрами проекта					
Минимизация рисков					
Время, необходимое, чтобы начать реализацию проекта					
Наличие интереса со стороны ключевых игроков соответствующей отрасли, представляющих частную сторону и заинтересованных в участии в проекте					
VFM					
Соответствие действующей бюджетной политике					
Возможность государства контролировать действия других сторон, участвующих в проекте					
Итого:	100%				

*Источник: составлено автором.*

По перечисленным критериям выставляется балл соответствия каждой из рассматриваемых форм:

- 2 балла – полностью соответствует;
- 1 балл – частично соответствует;
- 1 балл – частично не соответствует;
- 2 балла - полностью не соответствует.

По каждой модели баллы взвешиваются с учётом весовых коэффициентов, и выбирается та форма, которая набрала наибольшее количество баллов.

Кроме того, перечисленные выше критерии выбора модели реализации проекта могут быть дополнены следующими:

- уровень сложности разрабатываемой проектной документации;
- необходимость разработки детальной проектной документации до этапа проведения конкурса по выбору частной стороны;
- необходимость сохранения возможности внесения изменений в проектную документацию на этапе строительства, в том числе с учётом вероятности морального устаревания проекта;
- вероятность получения наиболее эффективных и инновационных решений в рамках подготовки проектной документации при наличии конкуренции среди проектировщиков, заинтересованных в заключении контракта;
- наличие подрядчиков, имеющих необходимый опыт и компетенции для выполнения соответствующих работ, а также конкуренции среди них;
- уровень квалификации ответственных сотрудников со стороны государства и/или возможность привлекать квалифицированных консультантов;
- источники, стоимость и стабильность финансирования проекта;
- методики, используемые для оценки затрат бюджета при каждой из рассматриваемых форм реализации проекта;
- состояние политической системы на национальном уровне и прогноз её изменения;

- возможные диапазоны изменения стоимости проекта в ходе его реализации;
- уровень и постоянство контроля за ходом реализации проекта;
- механизмы контроля за фактическими совокупными расходами на реализацию проекта (в том числе, со стороны частного партнёра);
- вероятность соблюдения плановых сроков запуска проекта.

Также в процессе принятия решения о выборе наиболее подходящей модели реализации проекта нужно учитывать тот факт, что возможны любые комбинации рассмотренных выше базовых моделей, образующих гибридные модели (*National Public Private Partnership Guidelines, 2011. P. 7*).

В связи с более трудоёмким процессом структурирования проектов на принципах ГЧП в сравнении с другими формами реализации инфраструктурных проектов, по нашему мнению, целесообразно, чтобы в первую очередь данный подход применялся в проектах с общей проектной стоимостью более 1,5 млрд. руб. При этом мы не исключаем возможности того, чтобы проекты меньшей стоимостью также могли реализовываться на принципах ГЧП, в таком случае решение должно приниматься индивидуально в отношении каждого проекта.

Коммерческие принципы реализации конкретного проекта ГЧП должны разрабатываться также органом государственной власти, который инициировал проект, при непосредственном участии финансовых и юридических консультантов и включать в себя следующие составляющие (*Frilet, 2012. P. 17*):

1. Основные требования к проекту, в том числе определение структуры собственности, выбор схемы финансовых потоков и определение необходимого социального и экономического эффекта от проекта.
2. Права и обязанности частной и государственной стороны в проекте, включая распределение финансовых и технических рисков, закрепление прав и условий досрочной замены частной стороны в проекте и т.д.
3. Возможность передачи согласованного сторонами проекта контракта юридическому консультанту.
4. Обязательства по публикации условий конкурсной документации.
5. Регламент проведения переговоров с участниками конкурса, в ходе которых допускается, что некоторые положения конкурсной документации могут быть изменены с учётом аргументированной позиции последних.
6. Механизмы регулирования и контроль исполнения контракта.

### 3. Ограничения и сложности структурирования процесса ГЧП в России

Вместе с тем, рассматриваемый подход к структурированию проектов ГЧП может быть применен в нормативно-правовом поле РФ в полной мере только после разрешения ряда существенных ограничений. Прежде всего, нужно напомнить о несовершенстве федерального законодательства, что приводит к ограничениям в подготовке конкурсной документации, позволяющей учитывать специфические требования к конкретным инфраструктурным проектам. В настоящее время существует противоречивая судебная практика в отношении предмета регулирования № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

В настоящее время единственным нормативно-правовым документом, отвечающим предъявляемым требованиям к реализации проектов государственно-частного партнёрства применительно к процедуре заключения соглашений, является Закон РФ № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Однако положения данного закона устанавливают условия реализации всего лишь одной (модель BOT «Строительство (Build)-Обслуживание (Operate)-Передача (Transfer)») из множества моделей государственно-частного партнёрства.

Причиной, усложняющей структурирование инфраструктурных проектов в РФ, является также отсутствие чётко определенных правил взаимодействия между федеральным, региональным и муниципальным уровнями, а также частной

стороной в случаях, когда реализуемый проект затрагивает интересы всех или ряда указанных сторон. Нужно понимать, что в практике реализации таких проектов в большинстве случаев затрагиваются интересы нескольких муниципалитетов или даже ряда муниципалитетов и субъекта федерации, что приводит к дополнительным временным затратам на нахождение компромиссного решения между ними.

Также нужно отметить, что распространённой причиной низкого качества структурирования проектов ГЧП является отсутствие необходимой квалификации у соответствующих государственных служащих.

При структурировании проектов также необходимо обращать внимание и на такой фактор, присущий государству, как высокие транзакционные издержки, приводящие к увеличению временных затрат в процессе различных согласований. Такие издержки главным образом связаны с отсутствием типовой документации, позволяющей сократить время на подготовку проекта, и не проработанностью внутренних бизнес-процессов, связанных с реализацией проекта.

#### 4. Примеры реализованных проектов ГЧП

Вместе с тем возникает существенный вопрос: каким образом в настоящий момент должны быть структурированы проекты ГЧП, чтобы мотивировать частных инвесторов финансировать их. Также важно понимать, какова должна быть роль государства в таких проектах. Чтобы ответить на поставленные вопросы, рассмотрим несколько типичных проектов ГЧП, которые были реализованы после начала мирового финансового кризиса 2008 года.

Так, например, показателен проект ГЧП по строительству 17-ти километрового участка скоростного шоссе (US Florida I-595) севернее Майями (США). Финансовое закрытие сделки произошло 03 марта 2009 года. Победившей конкурс частной стороной был признан консорциум во главе с ACS Infrastructure Development. Также в консорциум вошли следующие подрядчики: строительные - Dragados USA Inc, Grandi Labori Florida и Hubbard Construction Company инжиниринговый – Earth Tech Inc. и подрядчик по обслуживанию и эксплуатации дороги – Iridium Concesiones de Infraestructuras S.A.<sup>3</sup>.

В основе соглашения о ГЧП лежит концессия (модель «DBFOM – design, build, financing, operation and maintenance» («проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация и обслуживание»)) указанного дорожного участка сроком на 35 лет. Общая стоимость финансирования проекта составила 1,8 млрд. долл. США, в том числе 0,8 млрд. долл. США было предоставлено в форме кредита консорциумом банков: BBVA, Caja Madrid, Calyon, Fortis, SG and Santander; 0,6 млрд. долл. США – федеральное финансирование в рамках национальной программы дорожного строительства (т.е. средства федерального бюджета); 0,2 млрд. долл. США – финансирование от департамента транспорта штата Флорида (т.е. средства регионального бюджета) и 0,2 млрд. долл. США – в качестве взноса в уставный капитал от ACS Infrastructure Development.

Особенностью данного проекта является то, что это первый в США проект, использующий механизм платы за эксплуатационную готовность (ранее все строящиеся с привлечением частного сектора дороги были платными). Суть данного механизма заключается в том, что частная сторона получает доход по проекту на протяжении всего срока эксплуатации объекта независимо от того, насколько активно используется конечными пользователями соответствующий дорожный участок.

Выбору финансовой модели было уделено большое внимание. Так, начиная с июля 2007 года департаментом транспорта штата Флорида (который является инициатором проекта) был проведён ряд презентаций и индивидуальных консультаций с представителями частного бизнеса, заинтересованными в участии в проекте. В рамках данных мероприятий обсуждались вопросы структурирования

<sup>3</sup> См.: (<http://www.tollroadsnews.com>).

сделки, предпочтительные для частного бизнеса, в том числе - вопросы выбора оптимальной финансовой модели. В результате проектная группа выбрала модель, в основе которой лежит платёж за эксплуатационную готовность, основываясь на следующих аргументах:

- В качестве основной цели реализации проекта департамент транспорта ставил увеличение пропускной способности дороги. При этом объективно понятно, что если доход частной стороны будет определяться прямым тарифом, взимаемым с конечного потребителя (т.е. автомобилиста), то частная сторона будет в первую очередь заинтересована в максимизации своей прибыли. В то же время прогноз, подготовленный консультантом (Wilbur Smith&Associates), говорил о том, что установление платы за проезд в размере, обеспечивающем положительный денежный поток по проекту, приведёт к отсутствию необходимого спроса на эту дорогу.
- В дальнейших планах департамента транспорта было также развитие дорог, непосредственно связанных с данной. Следовательно, передача частной стороне права устанавливать тариф за проезд по данной дороге означает, что плата за проезд по соседним дорогам должна в будущем будет определяться с учётом текущих тарифов.
- В случае, если риск спроса возьмёт на себя частная сторона, то это неизбежно приведёт к удорожанию стоимости получаемых кредитов. Это в свою очередь может привести к необходимости поиска дополнительных инвесторов, готовых участвовать в акционерном капитале проектной компании. Последние в связи с возникновением дополнительных рисков будут настаивать на обеспечении повышенной нормы рентабельности на капитал.
- В том случае, если дорога будет платной и риск спроса должна нести частная сторона, то все представители частного бизнеса полностью отказывались участвовать в проекте в связи с текущей неопределённостью в экономике.

В соответствии с условиями концессии частная сторона получает ежегодные платежи в размере 63,98 млрд. долл. США в течение 30-ти лет. Строительство должно быть закончено в течение первых 5-ти лет после заключения соглашения о ГЧП<sup>4</sup>.

Анализируя структуру финансирования данного проекта, мы видим, что совокупная доля государства (федеральный и региональный бюджет) составила 44%. Данный факт является свидетельством того, что в основе данного проекта заложено, действительно, партнёрство государственного и частного сектора, основанное на паритетном софинансировании обеими сторонами. Кроме того, применение финансовой модели, использующей плату за эксплуатационную готовность, говорит о том, что даже те государства, которые исторически использовали только подход, основанный на взимании прямых платежей с конечных потребителей в инфраструктурных проектах, учитывают текущую реальность (и главным образом те условия, при которых частный бизнес готов участвовать в инфраструктурных проектах) и готовы брать на себя дополнительные риски.

В качестве другого примера рассмотрим строительство автотрассы А1 в Польше, соединяющий портовый город Гданьск с польско-чешской границей, общей протяженностью 568 км. Эта трасса должна стать составной частью европейской дороги Е75<sup>5</sup>.

Первая фаза строительства началась в июле 2005 и первые 90 км дороги были введены в эксплуатацию в октябре 2008 года.

В декабре 2008 года было достигнуто финансовое закрытие в отношении второй фазы проекта, включающей в себя строительство ещё 60 км дороги. Частной стороной, выигравшей конкурс, был признан консорциум во главе с государственной Gdansk Transport Company (GTC). Также в консорциум вошли следующие

<sup>4</sup> См.: (<http://www.i595express.com>).

<sup>5</sup> См.: (<http://www.autostradaa1.pl>).

подрядчики: строительные – Skanska Infrastructure Development AB, John Laing Infrastructure LTD; инжиниринговый – Intertoll Development BV; по обслуживанию и эксплуатации дороги – NDI Autostrada Sp. Zo.o<sup>6</sup>.

В основе соглашения о ГЧП лежит модель DBFOM сроком на 30 лет. Заёмное финансирование в общем объёме 1,07 млрд. евро было предоставлено Европейским инвестиционным банком (575 млн. евро), Скандинавским инвестиционным банком (150 млн. евро) и Шведским экспортной кредитной корпорацией (345 млн. евро). Финансовая модель, реализованная в проекте, – классический прямой платёж, взимаемый за проезд по дороге с водителями<sup>7</sup>.

В данном примере показательным является то, что в структуре финансирования полностью отсутствует частный заёмный капитал. Весь необходимый объём денежных ресурсов был предоставлен исключительно государственными банками развития.

При структурировании другого польского проекта ГЧП – строительство автотрассы A2 – использовалась гарантия правительства Польши за частную сторону, получившую под проект заёмное финансирование от коммерческих банков в размере 0,5 млрд. евро. Также правительство Польши вложило в уставный капитал проектной компании 235 млн. евро. Проект использует концессионную модель BOT («build-operate-transfer» («строительство-эксплуатация-передача»)) сроком на 37 лет<sup>8</sup>.

В данном случае, несмотря на то, что финансирование было предоставлено частными банками, риски невозврата кредита полностью взял на себя государственный бюджет.

Ещё одним примером реализации проектов ГЧП в посткризисный период является строительство ветряной электростанции в Кении (The Lake Turkana Wind Power (LTWP)). Проект предполагает увеличение генерации страны на 300 МВт (30%). В консорциум вошли следующие участники: организатор проекта и управляющая компания местная Anset Africa и датский производитель ветряных станций K&P. В рамках проекта электрическую энергию в течение 20-ти лет будет приобретать государство по заранее фиксированной цене.

Финансирование проекта на 30% (173 млн. долл. США) предоставил Африканский банк развития (African Development Bank). Кроме того, этот же банк выступил уполномоченным ведущим организатором по организации привлечения оставшихся 70% необходимого финансирования, которые были предоставлены Standard Bank of London и Nedbank Capital of South Africa. Долевое финансирование (в составе акционерного капитала) было предоставлено Корпорацией промышленного развития Южной Африки (Industrial Development Corporation of South Africa Limited (IDC)), Норвежским инвестиционным фондом для развивающихся стран (Norwegian Investment Fund for Developing Countries (Norfund)) и датским промышленным фондом для развивающихся стран (Industrial Fund for Developing Countries (IFU) Denmark)<sup>9</sup>.

В результате структура финансирования сложилась следующим образом: акционерный капитал составил 30% (173 млн. долл. США), кредит Африканского банка развития 23% (135 млн. долл. США), кредиты других банков развития 30% (171 млн. долл. США), кредиты частных банков 17% (100 млн. долл. США). В данном случае нужно отметить значительно больший объём долевого финансирования в сравнении с докризисным временем, когда приемлемой считалась доля акционерного капитала около 10%.

Таким образом, проекты ГЧП, реализуемые на африканском континенте, также в своей структуре используют государственное финансирование (через банк развития), и риск спроса полностью остаётся на стороне государства.

<sup>6</sup> См.: (<http://www.nib.int>).

<sup>7</sup> См.: (<http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>).

<sup>8</sup> См.: (<http://www.roadtraffic-technology.com>).

<sup>9</sup> См.: (<http://www.ltwp.co.ke>).

### 5. Заключение

Основываясь на данных примерах, можно сделать вывод о том, что тенденция, связанная с увеличением роли государственного финансирования проектов ГЧП, будет нарастать, и связано это в первую очередь с тем, что в противном случае частные инвесторы на фоне общей нестабильной макроэкономической ситуации в мире не будут готовы участвовать в таких долгосрочных и капиталоемких проектах, каковыми являются проекты ГЧП.

Таким образом, предлагаемая методология структурирования проектов ГЧП, по нашему мнению, обеспечивает создание оптимальных предпосылок их дальнейшей практической реализации с учётом интересов всех вовлеченных сторон. Кроме того, следует отметить, что анализ проектной документации рассмотренных примеров ГЧП свидетельствует, что использование предлагаемой методологии могло способствовать минимизации транзакционных издержек, связанных со структурированием данных проектов.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Мерзлов И. Ю. (2012). Основные подходы к реализации инфраструктурных проектов // *Фундаментальные исследования*, № 9, Ч. 2.

Мерзлов И. Ю. (2013). Оценки влияния инфраструктуры на конкурентоспособность бизнеса // *Менеджмент в России и за рубежом*, № 2, с. 9-16.

Развитие государственно-частного партнерства в странах ЕС и России. (<http://www.ini21.ru/?id=1231> - Дата обращения: 24.08.2013).

A2 Toll Motorway, Poland. ([http://www.roadtraffic-technology.com/projects/a2\\_toll\\_motorway](http://www.roadtraffic-technology.com/projects/a2_toll_motorway) - Дата обращения: 07.08.2013).

Autostradaa1. (<http://www.autostradaa1.pl/en/index.html> - Дата обращения: 07.08.2013).

Ex-ante consultation on the statistical recording of the project of construction and operation of A1 motorway Tuszyn – Pyrzowice stretch. ([http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government\\_finance\\_statistics/documents/B6E54B70FFFD2F9AE0440003BA9321FE](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/documents/B6E54B70FFFD2F9AE0440003BA9321FE) - Дата обращения: 07.08.2013).

FL/I-595 toll lanes concession does \$1.6b+ financial close. (<http://www.tollroadsnews.com/node/4038> - Дата обращения: 07.08.2013).

Frilet M. (2012). PPP for Public Infrastructure Services // *The PPP Working Group CICA*. February. P. 17.

(<http://www.pppinrussia.ru> - Дата обращения: 12.02.2012).

NIB-financed 152-km motorway in Poland now in operation. ([http://www.nib.int/news\\_publications/cases\\_and\\_feature\\_stories/908/nib-financed\\_152-km\\_motorway\\_in\\_poland\\_now\\_in\\_operation](http://www.nib.int/news_publications/cases_and_feature_stories/908/nib-financed_152-km_motorway_in_poland_now_in_operation) - Дата обращения: 07.08.2013).

Nijkamp P. (2006). Regional Development Theory // *White paper. PN218MA-EOLSS*, 25 p.

Public-Private Partnerships // *International Monetary Fund*. March 2004. P. 14.

Straub S. (2008). Infrastructure and Development: a Critical Appraisal of the Macro Level Literature // *Policy Research Working Paper 4590*. The World Bank. 48 p.

The Lake Turkana Wind Power Project (LTWP). (<http://ltwp.co.ke/the-project/project-profile> - Дата обращения: 07.08.2013).

Welcome to I-595 Express. (<http://www.i595express.com> - Дата обращения: 07.08.2013).

### REFERENCES

Merzlov I. Y. (2012). The main approaches to applying PPP projects. *Fundamental researches*, no. 9. (in Russian).

Merzlov I. Y. (2013). Assessment of the impact of infrastructure on the competitiveness of business. *Management in Russia and abroad*, no. 2, pp. 9-16. (in Russian).

The development of public-private partnership in the EU countries and Russia

(<http://www.ini21.ru/?id=1231> - Access Date: 24.08.2013). (in Russian).

A2 Toll Motorway, Poland. ([http://www.roadtraffic-technology.com/projects/a2\\_toll\\_motorway](http://www.roadtraffic-technology.com/projects/a2_toll_motorway) - Access Date: 07.08.2013).

Autostradaa1. (<http://www.autostradaa1.pl/en/index.html> - Access Date: 07.08.2013).

Ex-ante consultation on the statistical recording of the project of construction and operation of A1 motorway Tuszyn – Pyrzowice stretch. ([http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government\\_finance\\_statistics/documents/B6E54B70FFFD2F9AE0440003BA9321FE](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/documents/B6E54B70FFFD2F9AE0440003BA9321FE) - Access Date: 07.08.2013).

FL/I-595 toll lanes concession does \$1.6b+ financial close. (<http://www.tollroadsnews.com/node/4038> - Access Date: 07.08.2013).

*Frilet M.* (2012). PPP for Public Infrastructure Services. *The PPP Working Group CICA*. February. P. 17.

(<http://www.ppinrussia.ru> - Access Date: 12.02.2012).

NIB-financed 152-km motorway in Poland now in operation. ([http://www.nib.int/news\\_publications/cases\\_and\\_feature\\_stories/908/nib-financed\\_152-km\\_motorway\\_in\\_poland\\_now\\_in\\_operation](http://www.nib.int/news_publications/cases_and_feature_stories/908/nib-financed_152-km_motorway_in_poland_now_in_operation) - Access Date: 07.08.2013).

*Nijkamp P.* (2006). Regional Development Theory. *White paper. PN218MA-EOLSS*, 25 p.

Public-Private Partnerships. *International Monetary Fund*. March 2004. P. 14.

*Straub S.* (2008). Infrastructure and Development: a Critical Appraisal of the Macro Level Literature. *Policy Research Working Paper 4590*. The World Bank. 48 p.

The Lake Turkana Wind Power Project (LTWP). (<http://ltwp.co.ke/the-project/project-profile> - Access Date: 07.08.2013).

Welcome to I-595 Express. (<http://www.i595express.com> - Access Date: 07.08.2013).

## ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРОЙ

ХЛЫСТОВА ОЛЬГА ВАСИЛЬЕВНА

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Финансы и кредит»,  
Дальневосточный федеральный университет,  
e-mail: okhlystova@yandex.ru

*В статье рассматриваются научные конструкции, ориентированные на действия и взаимодействия индивидов. Предложенная автором процессно-ориентированная модель открывает широкие возможности для исследования разнообразных факторов неопределенности окружающей среды, влияющих на предпринимательскую структуру.*

**Ключевые слова:** процессная концепция; предпринимательская структура; динамические способности; процессная модель; интерактивность; риск.

## THE PROCESS APPROACH IN CONSTRUCTION OF MODEL STRATEGIC MANAGEMENT BY ENTREPRENEURIAL STRUCTURE

KHLYSTOVA OLGA, V.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Associate Professor of the Department «Finance and Credit»,  
Far Eastern Federal University,  
e-mail: okhlystova@yandex.ru

*In paper the scientific designs focused on actions and interactions of individuals are considered. The process model offered by the author opens ample opportunities for research of various factors of uncertainty of the environment, influencing entrepreneurial structure.*

**Keywords:** the process concept; entrepreneurial structure; dynamic capabilities; process model; interactivity; risk.

**JEL:** L26, M11, M14.

Многообразие теорий и концепций при разработке стратегий заставляет исследователей использовать разнообразные подходы в построении бизнес-моделей стратегического управления, с выделением в качестве предмета изучения несовпадающих факторов и элементов. Одним из перспективных направлений изучения процесса стратегического управления является, по мнению автора статьи, процессный подход.

В соответствии с определением Шендела и Хофера, такая дефиниция, как «процесс», связана с предпринимательской деятельностью организации и постоянным её обновлением (*Schendel and Hofer, 1979*), что также обуславливает актуальность использования процессного подхода при формировании модели стратегического управления.

Целью процессной теории является не только описание последовательности

действий и событий, но, как отмечает Петтигрю (*Pettigrew, 1997*), также и аналитическая реконструкция закономерностей этих последовательностей и событий, сравнение паттернов таких последовательностей для разных случаев, а также идентификация механизмов, приводящих эти процессы в движение. В рамках процессного подхода автор выделяет два направления: во-первых, исследование процессов принятия решений; во-вторых, исследование процессов организационных изменений.

Думается, что в условиях неопределённости более важным является второе направление подхода, так как его использование позволяет объяснить несоответствие между формулируемыми и реально осуществляемыми стратегиями. Исследование процессов организационных изменений неизбежно приводит к рассмотрению проблем устройства фирмы, структуры интересов многочисленных стейкхолдеров, их взаимосвязей, взаимодействий, силы власти.

В рамках процессного подхода предпринимательская структура рассматривается как система взаимодействия индивидов (групп индивидов) с социальной средой, внутри которой они функционируют. На наш взгляд, использование процессной концепции явилось существенным сдвигом переноса внимания исследователей со структурных вопросов на роль индивидов, принимающих стратегические решения. Именно эти вопросы, позволяющие выявить причинно-следственную связь между участниками, наименее проработаны в процессном подходе, что также объясняет внимание автора к этому научному направлению в стратегическом управлении.

Основное отличие разрабатываемой в статье модели от действующей практики управления заключается в том, что она ориентирована на процессы, а не только на задачи, вследствие этого является процессно-ориентированной моделью (далее — ПОМ). Необходимо отметить, что ориентация на задачи долгое время обеспечивала рост и процветание промышленных фирм, которые сформировались на базе разбиения сложного процесса на простейшие шаги, контроль за которыми может осуществляться рабочими с невысоким уровнем квалификации. Используемая модель упрощения процесса как в производстве, так и в управлении привела к тому, что в национальной экономике, равно как и региональной, имеются огромные комплексы как по площади, так и по численности, избыточно переполненные бюрократией, уровнями управления и согласования. Все это происходит на фоне активизации борьбы конкурентов и агрессивности их поведения.

Главным в процессном моделировании является понятие «бизнес-процесс». Ван де Вен предлагает исследовать дефиницию «процесс» в стратегическом управлении по трём направлениям (*Van de Ven, 1992. P. 169*):

- 1) логика причинно-следственного объяснения, связывающая независимые и зависимые переменные;
- 2) тип концептов или переменных, отражающих действия индивидов или групп индивидов;
- 3) последовательность событий, которая описывает, как меняются факты с течением времени.

В соответствии с целью исследования наиболее важным является второй подход, при котором эффективность стратегических решений понимается через действия и взаимодействия индивидов. В этой связи научный интерес представляет концепция динамических способностей, способствующая формированию компетенций, позволяющих удерживать конкурентные преимущества в неопределённой среде. В предлагаемой автором статьи процессной модели под управленческими процессами понимаются динамические способности, позволяющие сконцентрировать внимание исследователя на наиболее важных процессах, процедурах и путях решения стратегических проблем. Если процесс — это последовательность событий, то главной «энергией» или источником этих событий являются индивиды или группы индивидов, которые обладают определёнными

способностями или ТОП-характеристиками.

Наиболее точное определение бизнес-процесса дано К. К. Прахаладом и М. С. Кришнаном: «Бизнес-процесс — это связующее звено между стратегией бизнеса, бизнес-моделями и текущими операциями. Это материальное воплощение сути бизнес-модели. Бизнес-процессы определяют суть логических зависимостей между видами деятельности, выполняемыми в фирме» (Прахалад и Кришнан, 2012. С. 66).

*Следовательно, бизнес-процесс в процессно-предпринимательской концепции стратегического управления — это повторяющиеся правила принятия решений, формирующие связи между элементами модели, функциями и носителями функций, главным приоритетом которых является превращение компетенций, ресурсов и прочих входных потоков в динамические способности, которые в отличие от доступных на рынке ресурсов способны создавать устойчивые конкурентные преимущества.*

При идентификации основных составляющих компонентов модели необходимо учитывать, что в основе всех динамических способностей лежит так называемая «способность к изменениям». Изменение любого элемента модели может быть связано как с необходимостью восстановления баланса между соседними элементами в структуре фирмы, так и с требованиями внешней среды, свидетельствующими о необходимости постановки новых стратегических задач.

Анализ публикаций по тематике динамических способностей показал, что в настоящее время существуют две точки зрения соотношения динамической способности и способности к изменениям. Первая — способность к изменениям является общей по отношению ко всем другим динамическим способностям (Zollo and Winter, 2002. P. 340), т.е. способность к изменениям заложена в самой природе динамической способности. Второе направление предполагает, что способность к изменениям представляет собой пример динамической способности (McGuinness and Morgan, 2005). Разделяя первую точку зрения на соотношение научных дефиниций, считаем, что в условиях неопределённости, доходящей до уровня турбулентности, отсутствие способности к изменениям в любых функциональных действиях может привести к быстрому устареванию и имитации со стороны конкурентов. Как отмечают многие авторы, количество динамических способностей должно быть строго ограничено, вследствие этого в авторской модели были выделены и обоснованы четыре динамических способности, позволяющие предпринимательской структуре изыскивать и удерживать конкурентные преимущества.

*Первая динамическая способность — способность создать адекватную целям исследования сбалансированную систему, позволяющую сформировать проблемы, от решения которых зависит дальнейшая разработка стратегий фирмы. Обозначим эту способность в решении стратегических задач как «Управление системой показателей и мониторинг окружающей среды». Считаем эту способность необходимой для решения вопросов, связанных с оценкой действующего состояния предпринимательской структуры и классификацией проблем по уровням управления в зависимости от степени риска. При построении ПОМ предлагается выделить три уровня процессов, способных обеспечить её адаптацию, в зависимости от среды, в которой они функционируют:*

1 уровень (микроэкономическое управление): бизнес-процессы координации, которые обеспечивают внутреннее восстановление равновесия системы стратегического управления;

2 уровень (мезоэкономическое управление): бизнес-процессы интеграции ресурсов и способностей, которые перестраивают все элементы модели стратегического управления;

3 уровень (макроэкономическое управление): бизнес-процессы реконфигурации и трансформации динамических способностей. Бизнес-процессы этого уровня управления должны существенно перенастроить структуру способностей для интегрирования в национальную или глобальную сеть ресурсов.

*Вторая динамическая способность — способность создания стратегических*

альянсов, союзов, партнёрств как на уровне фирмы, так и вне её функционирования. Данную способность можно выразить как процесс бриджинга или *«Управление портфелем альянсов»*. Создание стратегических альянсов как наиболее яркий пример выработки динамических способностей неоднократно упоминается в экономической литературе.

Необходимо отметить, что созданию бриджинга или стратегического партнёрства в определённой степени будет способствовать формирование предпринимательской культуры или этики, учитывающей всех участников, их власть и интерес к бизнесу. Стратегическое партнёрство или стратегический альянс может быть представлен в различных формах в зависимости от участников.

Следовательно, процесс партнёрства, характеризующий взаимосвязи между субъектами фирменных отношений определяется следующими факторами: степень координации интересов; готовность к компромиссу; навыки совместной деятельности; приёмы интерпретации информационных ресурсов; степень доверия, взаимодополняемости, обязательств и дохода.

*Третья динамическая способность* может быть выражена через создание сети поставщиков, подрядчиков, клиентов, покупателей, взаимодействия с государственными структурами, общественными организациями и союзами, СМИ и другими стейкхолдерами. Данную способность можно выразить как *«Управление ценностной сетью стейкхолдеров»*. Актуальность выработки этой способности продиктована наличием многочисленных институтов, действующих и влияющих на предпринимательскую структуру. Институциональное пространство может быть определено с помощью следующих факторов: совокупность формальных и неформальных институтов; особенности участников ценностной сети; организационно-управленческие и технологические особенности, включающие поведенческие паттерны и рутины.

*Четвёртая динамическая способность* проявляется через проведение сравнительного анализа фирм-лидеров. Эту способность можно кратко охарактеризовать как *«Управление передовой практикой»*. Способность к поисковой деятельности через сравнительную оценку или бенчмаркинг позволяет предпринимательской структуре определить своё место в системе аналогичных производств и использовать опыт передовых компаний. В авторской модели выделенная способность базируется на организационных рутинах, позволяющих развивать способности к актуализации внутренних ресурсов, наставничеству, кодированию знаний и их передаче партнёрам.

Операционализация динамических способностей предпринимательской структуры как единицы анализа во многом связано с тем, какие методологические принципы были положены в исследование процессно-ориентированной модели. Одним из наиболее важных принципов стратегического управления является принцип методологического индивидуализма. Этот принцип, как никакой другой, способен ответить на современные тенденции в области теории экономики и, прежде всего, так называемой эволюционной экономики. В этом принципе социальные феномены являются производными от независимых индивидуальных действий. С точки зрения методологического индивидуализма не может быть никакого иного представления о народном хозяйстве, кроме как о совокупности индивидуальных хозяйств. С этих позиций критикуется принцип методологического холизма, который исходит из социальных целостностей, качественно отличающихся от формирующих их единиц.

В современных условиях в основе предмета теории предпринимательства должны находиться *предпринимательские действия* индивидов или групп, реализующие свои интересы, а не пучки прав, ресурсов, организационных рутин или способностей, как это имеет место в ресурсной концепции. Как отмечает В. Л. Тамбовцев, «...необходим отказ от холистического антропоморфизма, от использования метафор в качестве научных понятий. «Организационные способности», «организационное обучение», «знания фирмы» и т.п. следует

трактовать не более чем как сокращения для действительно корректных выражений типа «способности конкретных менеджеров», «знания работников фирмы, занятых на определенных рабочих местах и взаимодействующих между собой» (Тамбовцев, 2010. С. 28).

Предпринимательские действия отличаются от других действий участников стратегических отношений и в первую очередь используемой для этого единицей анализа. По мнению автора, единица анализа является главным отличительным признаком, положенным в основу классификации действий участников. В предпринимательской ориентации теории стратегического управления главной единицей анализа является менеджер или группа менеджеров. Формирование окружающей среды происходит под влиянием системы взглядов и убеждений участников предпринимательских отношений, которые могут нарушать равновесие рынков и в то же время его восстанавливать. Следовательно, принцип методологического индивидуализма позволяет в центр теории стратегического управления ввести динамические способности отдельных индивидов или групп индивидов.

Графически формирование процессной модели стратегического управления на основе динамических способностей можно представить на рис. 1. Четыре главные динамические способности соединены с помощью трёх «мостиков», позволяющих ликвидировать «мёртвые зоны», не дающие увидеть способности для инноваций: интерфейс, оркестрирование и границы. С определением границ действия способности тесно связано понятие интерфейса (interfuse)<sup>1</sup> динамических способностей. Каждая динамическая способность использует внутренние и внешние ресурсы (знания, навыки, умения), которые являются интерфейсами процесса формирования способностей. Если требования к качеству ресурсов компания предъявляет к поставщикам и добивается их выполнения, то с другой стороны процесса находятся клиенты, которые, в свою очередь, предъявляют требования к результатам деятельности компании. Таким образом, границы устанавливают пределы ответственности за результаты новых конфигураций способностей.

Взаимодействие может осуществляться через документ, информационную систему, рутины, паттерны и т.д. Определение и унификация интерфейсов необходимы для слаженной работы участников стратегических отношений и определения границ, осуществляющих обмен способностями как внутри, так и вне предпринимательской структуры. Учитывая многоуровневость ПОМ, границами динамических способностей могут быть мировая экономика, национальная экономика, региональная экономика, трудовой коллектив, индивиды.

Оркестрирование ДС выступает связующим элементом между процессом бриджинга и процессом управления ценностной сетью стейкхолдеров. Этот «мостик» позволяет, на наш взгляд, определить возможности, которые желает получить предпринимательская структура для участников-партнёров альянса. Например, для акционеров можно выделить такие возможности, как достигнутый или требуемый уровень акционерной стоимости, поступления от капиталовложений; для сотрудников — необходимый уровень профессиональной подготовки и вознаграждения за вложенный труд; для органов власти — повышение эффективности управления предпринимательской активностью в данном регионе, достижение целей за счёт государственно-частного партнёрства и др.

Таким образом, отличительной особенностью, представленной в статье процессной модели, является перенос в центр внимания стратегического управления динамических способностей, которые могут быть сформированы только индивидами.

<sup>1</sup> Interfuse – (англ.) перемешивать. В данном контексте используется как взаимодействие между динамическими способностями.

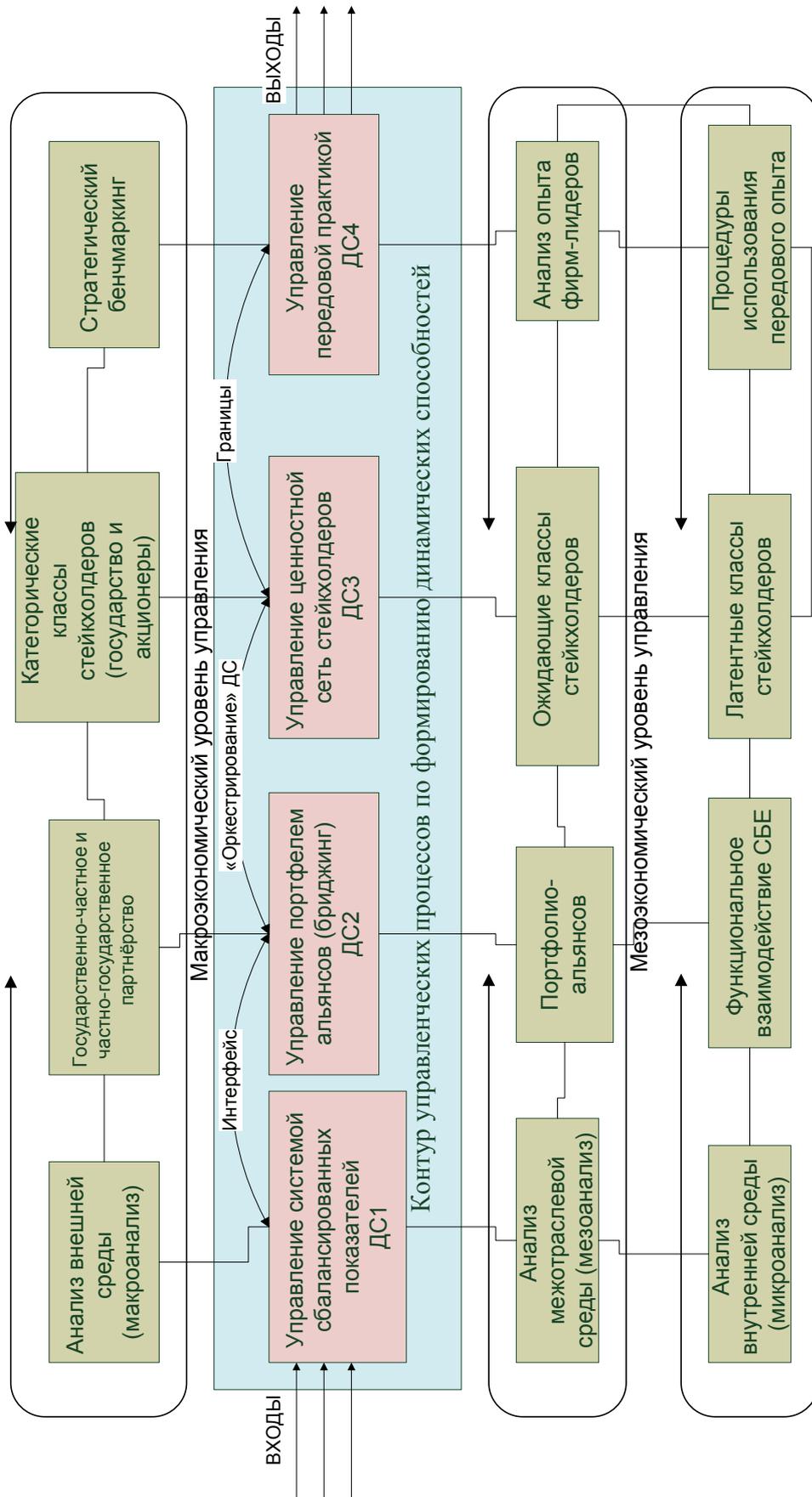


Рис. 1. Процессно-ориентированная модель стратегического управления  
 Источник: составлено автором.

Резюмируя, следует отметить, что операционализация процессно-ориентированного подхода позволит обосновать основные отличительные характеристики управленческих процессов и их микрооснований, что является одной из сложнейших проблем в теории стратегического управления. Это позволит повысить взаимодействие внутренних структур с внешней средой и разрешить противоречия, а также конфликты в ходе формирования стратегических партнёрств, обмена передовым опытом, распределения ресурсов и дохода между участниками.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Прахалад К. К. и Кришнан М. С.* (2012). Пространство бизнес-инноваций: Создание ценности совместно с потребителем / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер: Изд-во Юрайт.

*Тамбовцев В. Л.* (2010). Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // *Российский журнал менеджмента*, Т. 8, № 1, с. 5-40.

*McGuinness T. and Morgan R. E.* (2005). The Effect of Market and Learning Orientation on Strategy Dynamics: The Contributing Effect of Organizational Change Capability // *European Journal of Marketing*, vol. 39, no. 11/12, pp. 1306-1326.

*Pettigrew A. M.* (1997). What is a Processual Analysis? // *Scandinavian Journal of Management*, no. 13 (4), pp. 337-348.

*Schendel D. E. and Hofer C.* (1979). Strategic Management: A New View of Business Policy and Planning. Little, Brown and Co.: Boston.

*Van de Ven A. H.* (1992). Suggestions for Studying Strategy Process: A Research Note // *Strategic Management Journal*, no. 13 (Special Issue), pp. 169-191.

*Zollo M. and Winter S. G.* (2002). Deliberate Learning and the Evolution of Dynamic Capabilities // *Organization Science*, no. 13, pp.339-351.

#### REFERENCES

*Prahalad C. K. and Krishnan M. S.* (2012). The New Age of Innovation: Driving Co-created Value through Global Networks. M.: Alpina Publisher: Urat. (in Russian).

*Tambovtsev V. L.* (2010). The Strategic Theory of Firm: a Condition and Possible Development. *Russian Journal of Management*, vol. 8, no. 1, pp.5-40. (in Russian).

*McGuinness T. and Morgan R. E.* (2005). The Effect of Market and Learning Orientation on Strategy Dynamics: The Contributing Effect of Organizational Change Capability. *European Journal of Marketing*, vol. 39, no. 11/12, pp. 1306-1326.

*Pettigrew A. M.* (1997). What is a Processual Analysis? *Scandinavian Journal of Management*, no. 13 (4), pp. 337-348.

*Schendel D. E. and Hofer C.* (1979). Strategic Management: A New View of Business Policy and Planning. Little, Brown and Co.: Boston.

*Van de Ven A. H.* (1992). Suggestions for Studying Strategy Process: A Research Note. *Strategic Management Journal*, no. 13 (Special Issue), pp. 169-191.

*Zollo M. and Winter S. G.* (2002). Deliberate Learning and the Evolution of Dynamic Capabilities. *Organization Science*, no. 13, pp.339-351.

## ТРАНСПОРТНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНЦИИ НА ЭТАПЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

КАТОНИН СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

аспирант,  
Национальный исследовательский университет — "Высшая школа экономики",  
e-mail: Dobrjk@mail.ru

*В статье анализируются промежуточные результаты реформирования железнодорожного транспорта России. Приводится характеристика структуры рынка подвижного состава, включая грузовые, пассажирские вагоны, локомотивы и электропоезда. Показывается динамика выпуска грузовых вагонов и электровозов, изменение парка указанного подвижного состава ОАО «РЖД» за период с 2001г. по 2012г. Рассматривается развитие структуры рынка подвижного состава в условиях реформирования железнодорожного транспорта России. Автор делает прогноз постреформенного состояния рынка транспортного машиностроения по основным видам продукции и предлагает пути развития конкурентной среды в железнодорожной отрасли.*

**Ключевые слова:** железнодорожный транспорт; конкурентная среда; монополия; структурное реформирование; грузовые перевозки; прогноз.

## TRANSPORTATION ENGINEERING: COMPETITION ISSUES IN THE STAGE OF REFORMING OF RAILWAY INDUSTRY

KATONIN SERGEY, A.,

Post-graduate Student,  
The National Research University – Higher School of Economics,  
e-mail: Dobrjk@mail.ru

*The author analyzes the intermediate results of reforming of railway transportation in Russia. The characteristic of structure of the market of rolling stock, including freight cars, passenger cars, locomotives and electric trains is given. The author shows the dynamics of freight cars and locomotives output, changing Park specified rolling stock of OJSC «Russian Railways» for the period from 2001 by 2012. The market structure development of the rolling stock in conditions of reforming of railway transportation in Russia is discussed. The author makes a forecast of the post-reform state of the market of transport machine building main types of products and offers ways of development of the competitive environment in railway industry.*

**Keywords:** railway transport; competitive environment; monopoly; structural reforms; cargo transportation; the forecast.

**JEL:** D42, E23, E27, L33, L51.

### 1. Реформа РЖД: скромные итоги и туманные перспективы

Рынок транспортного машиностроения тесно связан с деятельностью железных дорог: любые структурные преобразования столь масштабной естественной монополии, как российские железные дороги в значительной степени

влияют на многие сектора экономики, не исключая производителей железнодорожной техники. В связи с этим необходимо сказать несколько слов о процессах структурной перестройки отрасли.

В мире приняты две основные модели организации железнодорожной отрасли:

\* «Американская» модель.

Предусматривает присутствие на рынке вертикально-интегрированных компаний, во владении которых находится и инфраструктура, и подвижной состав.

Организация железнодорожной отрасли данного типа возможна при наличии разветвленной сети дублирующих путей. Несомненное достоинство данной модели — это максимально развитая конкурентная среда.

\* «Европейская» модель.

Инфраструктурная составляющая остается за государством, а подвижной состав и перевозки передаются частным компаниям. Использование модели целесообразно в случае радиального принципа построения железных дорог: отсутствие сети дублирующих путей не позволяет создать параллельные конкурирующие потоки. Во избежание локальных монополий контроль над инфраструктурой остается за государством.

Географические особенности России (в частности, вытянутость территории) исторически предопределили радиальный принцип построения сети железных дорог, не предполагавший наличие дублирующих железнодорожных путей. Поэтому с целью сохранения для перевозчиков одинаковых прав на использование действующей железнодорожной инфраструктуры принята «Европейская» модель организации железнодорожного транспорта.

Несмотря на то, что реформирование железнодорожного транспорта идет уже больше десяти лет (Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте была утверждена 18 мая 2001 года Правительством Российской Федерации), давным-давно определена концепция и позади три пройденных этапа реформ, но жаркие споры о дальнейших путях развития железнодорожного транспорта не смолкают.

В профессиональной среде железнодорожников сформировались две полярные точки зрения на процессы либерализации железнодорожной отрасли:

1. Максимальная приватизация железнодорожных активов, принадлежащих государству:

- а) с сохранением инфраструктурной составляющей в собственности государства (*Хусаинов, 2011*);
- б) с постройкой дублирующих путей и «передачей» инфраструктуры во владение частным компаниям (*Мерешко, 2012*).

2. Возврат к структуре и системе МПС в модернизированном варианте в соответствии с нынешними реалиями (*Кудрявцев, 2012*).

К сохранению централизованного управления железными дорогами призывает старшее поколение железнодорожников, которые помнят величие былых времен, а менеджеры нового поколения ратуют за приватизацию отрасли.

По мнению автора, к прошлому возврата быть не может по ряду причин: во-первых, оставлять железнодорожный транспорт государственным - значит обрекать потребителей железнодорожных услуг на монопольный диктат со стороны железных дорог, во-вторых, либерализация железнодорожного транспорта, хотя и в скромных масштабах, но доказывает свою состоятельность. И в-третьих, что делать с операторскими компаниями, в уставные капиталы которых передано 94% (более 1,1 млн. вагонов) вагонного парка РЖД?

Безусловно, реформирование затянулось и насущных вопросов предостаточно. Анализируя промежуточные итоги реформирования, независимые эксперты в среднем оценивают приватизационные шаги реформирования железнодорожного транспорта на 2,5 балла из 5 возможных (*Ковалевский, 2010*). В качестве положительных результатов указываются сохранение целостности и

работоспособности отрасли в условиях перехода от плановой к рыночной экономике, преобразование МПС в ОАО «РЖД», появление независимых компаний в сфере оперирования грузовых вагонов, повышение объемов частных инвестиций в подвижной состав. Что касается негативных итогов реформы, то зачастую упоминается снижение эффективности работы железнодорожного транспорта, повышение тарифов, увеличение парка грузовых вагонов, принадлежащих частным собственникам, и снижение эффективности его управления, ухудшение состояния магистральной инфраструктуры.

В целом, эксперты сходятся во мнении, что реформа железнодорожного транспорта на этапе подготовки много обсуждалась, однако дискуссия была недостаточно глубокой и профессиональной. Кроме того, не был проведен количественный анализ рисков, не было проведено ни одного расчета последствий реформы, до сих пор отсутствует целевое постреформенное состояние отрасли.

## 2. Рынок подвижного состава: проблемы монополизма

### 2.1. Грузовые и пассажирские вагоны

По мнению автора, существенный успех реформы - это создание конкурентного рынка независимых компаний-операторов. За десятилетие реформ не только увеличился объем производства, но и существенно изменилась структура собственников грузовых вагонов (см. рис. 1). В отрасль вагоностроения пришли частные инвесторы, что привело к улучшению качества продукции, расширению модельного ряда и положительно повлияло на динамику цен на грузовые вагоны.

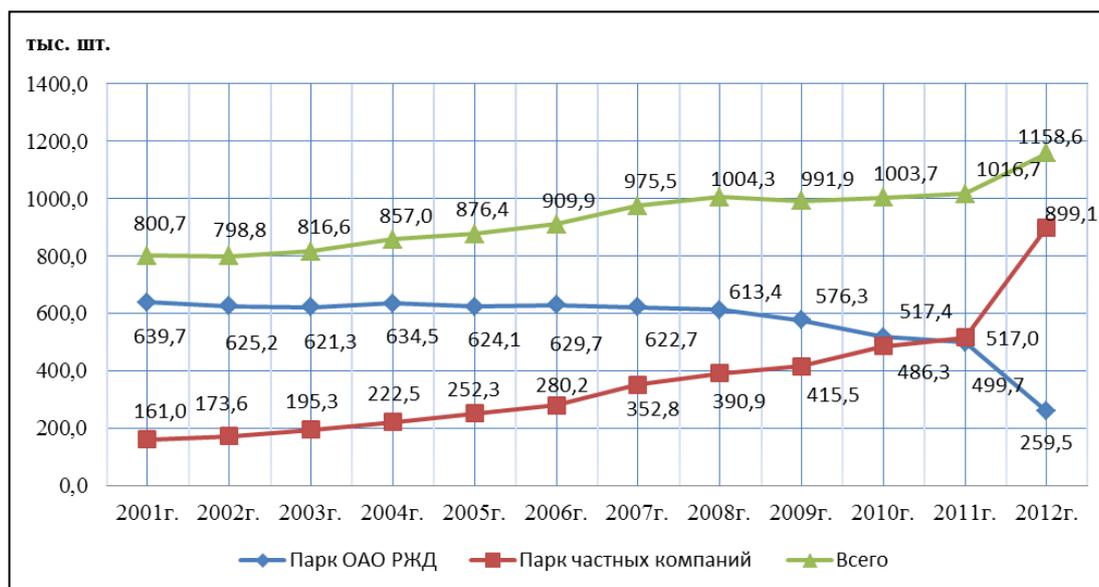


Рис. 1. Динамика парка грузовых вагонов в 2001-2012 г.

Источник: данные ОАО «РЖД».

В то же время во владении ОАО «РЖД» находится порядка 22,4%<sup>1</sup> грузовых вагонов от общего парка. Причина сохранения доли ОАО «РЖД» на рынке грузоперевозок следующая. В условиях договорных цен на предоставление вагонов под грузоперевозки опыт показал слабую заинтересованность операторов в подаче грузоотправителям вагонов под перевозки низкостоимостных грузов и мелких партий грузов. Это вызвало ряд проблем с логистикой и напряжённость на сети железных дорог, начиная со второй половины 2011 года (проблемы с вывозом угля из Кузбасса) и неоднократные жалобы грузоотправителей. Для недопущения кризиса в 2012 году ОАО «РЖД» сформировало под своим управлением привлечённый парк из 106 тыс. полувагонов. Увеличение парка полувагонов ОАО

<sup>1</sup> См.: ОАО «РЖД»: Годовой отчет 2012 г.

«РЖД» позволило снять напряженную ситуацию. Возможно поэтому ОАО «РЖД» не спешит с полной приватизацией грузового парка.

Впрочем, можно утверждать, что конкурентная среда в грузоперевозках создана, но на рост объемов производства грузовых вагонов повлияло не изменение рыночной структуры, а увеличение грузоперевозок и вывод из эксплуатации изношенных вагонов.

Принадлежность ОАО «РЖД» пассажирских вагонов составляет около 100% (номинально вагоны принадлежат ОАО «ФПС»). Ситуация с поставками пассажирских вагонов определена рамками двойной монополии: ОАО «РЖД» как покупатель и ЗАО «Трансмашхолдинг» как производитель (99%).

*Учитывая сказанное, можно сделать вывод, что либерализация рынка грузовых перевозок состоялась. Парк грузовых вагонов на 100% российского и украинского производства, так как указанные производители способны обеспечить платежеспособный спрос на данную продукцию по ценам ниже производителей-импортеров из дальнего зарубежья. Внутриотраслевая конкуренция достаточно развита, но значительная доля рынка у подконтрольного государству ОАО «Уралвагонзавод» (38,8% на рынке РФ<sup>2</sup>).*

*Рынок пассажирских перевозок подконтролен государству. Парк пассажирских вагонов практически на 100% отечественного производства, так как производители на территории РФ способны обеспечить платежеспособный спрос на данную продукцию по ценам ниже зарубежных. Внутриотраслевая конкуренция отсутствует (единственный производитель ОАО «Тверской ВЗ»).*

## 2.2. Магистральные локомотивы

Несомненно, приватизация локомотивной тяги — один из самых сложных вопросов структурного реформирования железнодорожной отрасли. Комиссия Российского союза промышленников и предпринимателей по транспорту и инфраструктуре, состоявшаяся 31 октября 2012 года, пришла к выводу, что распространение частных магистральных локомотивов создаёт риски неоптимального использования активов железнодорожного транспорта в условиях ограниченной пропускной способности инфраструктуры. Риски состоят в отправке поездов составностью и весом ниже предельно допустимых норм, в увеличении простоев в ожидании отправления, «недозагрузке» локомотивов, в увеличении одиночного пробега локомотивов в депо, нестыковке маршрутов и расписаний, других неблагоприятных последствиях, способных дезорганизовать работу сети.

В силу указанных выше причин, принадлежность ОАО «РЖД» магистральных локомотивов на сегодняшний день составляет около 99%.

Положительная динамика закупок электровозов 2000-2012 гг. (см. рис. 2) объясняется острой необходимостью замены предельно изношенного локомотивного парка ОАО «РЖД» новым и модернизированным подвижным составом. В то же время необходимо отметить, что цены на локомотивном рынке регулируются не конкурентной средой, а ежегодными соглашениями с ОАО «РЖД».

Ситуация с поставками магистральных локомотивов до 2010 г. была определена рамками двойной монополии: ОАО «РЖД» как покупатель и ЗАО «Трансмашхолдинг» как производитель тепловозов (рыночная доля около 77%) и электровозов (рыночная доля более 98%)<sup>3</sup>. Но активно набирающее обороты ООО «Уральские локомотивы» (входит в группу СИНАРА) в недалеком будущем составит серьезную конкуренцию ЗАО «Трансмашхолдинг».

<sup>2</sup> См.: УралБизнесКонсалтинг. (<http://urbc.ru/1068006119-po-itogam-2012-goda-chistaya-pribyl-korporacii-uralvagonzavod-vyroslo-na-26.html>).

<sup>3</sup> См.: RailwayMarket.ru. (<http://railwaymarket.ru/>).



Рис. 2. Динамика закупок ОАО «РЖД» электровозов в 2001-2012 гг.

Источник: данные ОАО «РЖД».

Анализируя приведенные факты, можно говорить о том, что рынок магистральных локомотивов подконтролен государству. Закупаемые ОАО «РЖД» магистральные локомотивы практически на 100% производятся предприятиями, входящими в состав ЗАО «Трансмашхолдинг». Внутриотраслевая конкуренция пока развита слабо. Рост закупок локомотивов у ООО «Уральские локомотивы» способен «подогреть» конкурентный рынок. Кроме того, возможны закупки локомотивов за рубежом (Чехия, Германия, Китай), но возникнут сложности с депо-ским обслуживанием и капитальным ремонтом смешанного парка (российские и импортные локомотивы).

### 2.3. Электропоезда

В рамках реформирования железнодорожного транспорта с 2009 года ОАО «РЖД» не является непосредственным перевозчиком пассажиров. Пригородные перевозки осуществляют пассажирские компании, учредителями которых являются органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, ОАО «РЖД», а также частные инвесторы. К 2012 году число пригородных пассажирских компаний в России достигло 27, в том числе ОАО «ЦППК», ООО «Аэроэкспресс», ОАО «СЗППК» и т.д.<sup>4</sup>

В целях стимулирования развития для пригородных пассажирских компаний введён нулевой тариф за использование железнодорожной инфраструктуры, в качестве компенсации ОАО «РЖД» ежегодно получает от государства 25 млрд. руб. в качестве субсидий<sup>5</sup>.

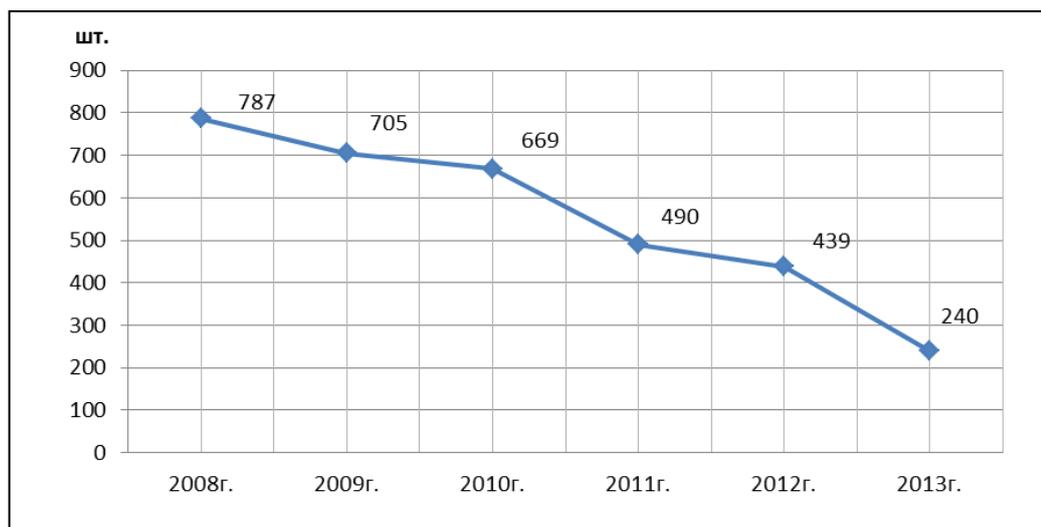
Парк пригородных поездов на сети железных дорог России на 100% российского производства. ЗАО «Трансмашхолдинг», в составе которого находится ОАО «Демиковский машиностроительный завод» (ОАО «ДМЗ»), — крупнейший производитель электропоездов постоянного и переменного тока (рыночная доля более 85%)<sup>6</sup>. Оставшуюся долю рынка занимает ОАО «Торжокский вагоностроительный завод» (ОАО «ТорВЗ»).

В последние годы наблюдается заметный спад продаж электропоездов (см. рис. 3), что связано с последствиями мирового финансового кризиса. Образование пригородных компаний, даже при наличии государственной поддержки, не повлияло на ситуацию с падением производства.

<sup>4</sup> См.: Электричка.инфо. (<http://elektrichka.info/?p=484>).

<sup>5</sup> См.: ОАО «РЖД»: Годовой отчет 2012 г.

<sup>6</sup> См.: RailwayMarket.ru. (<http://railwaymarket.ru/>).



**Рис. 3.** Динамика продаж электропоездов в 2008-2013 гг.  
**Источник:** данные ЗАО «Трансмашхолдинг» и ОАО «ТорВЗ».

Пригородные перевозки по-прежнему остаются самой депрессивной отраслью железнодорожного транспорта. Но автор смеет надеяться, что 2014 год станет переломным для производителей, поскольку только в планах ОАО «ЦППК» приобрести в этом году у ОАО «Демиховский машиностроительный завод» 290 вагонов<sup>7</sup>.

Более того, ОАО «РЖД», ЗАО Группа Синара и концерн «Сименс АГ» подписали контракт на поставку 1200 вагонов электропоездов «Ласточка» (типа «Desiro RUS») для ОАО «РЖД» с 2015 по 2020 г. Общая стоимость контракта составит более 2,1 млрд. евро. Производство «Ласточек» организовано на ООО «Уральские локомотивы»<sup>8</sup>.

*Опираясь на вышесказанное, можно сделать вывод о том, что либерализация рынка пригородных перевозок номинально состоялась, но внутриотраслевая конкурентная среда в сфере производства электропоездов недостаточно развита. Пригородные перевозки дотационные, что является препятствием для развития рынка электропоездов. Зарубежные производители предлагают пригородный подвижной состав по ценам выше отечественных (впрочем, вопрос требует более тщательного изучения).*

### 3. Прогноз развития рынка транспортного машиностроения

Подводя общий итог процессам развития отрасли транспортного машиностроения, можно говорить о слабой конкурентной среде в сфере поставок пассажирских вагонов и магистральных локомотивов. Присутствие на рынке монополиста-гиганта в лице ЗАО «Трансмашхолдинг» удовлетворяет интересам ОАО «РЖД», так как 25% акций холдинга принадлежит именно ОАО «РЖД». Более того, организационно и экономически двусторонняя монополия устраивает и государство, и монопольного поставщика подвижного состава в лице все того же ЗАО «Трансмашхолдинг».

Одна из основных проблем реформирования, по мнению автора, — это нежелание государства форсировать вопрос приватизации подвижного состава.

В связи с тем, что машиностроительные активы (локомотивы, пассажирские вагоны, электропоезда) собраны в крупный холдинг (ЗАО «Трансмашхолдинг») с блокирующим пакетом ОАО «РЖД», прогнозируемый итог реформ на

<sup>7</sup> См.: Официальный сайт ОАО «ЦППК». (<http://www.central-ppk.ru/news/oao-centralnaya-ppk-i-oao-dmz-podpisali-kontrakt-na-postavku-26-novyh-elektropoezdov>).

<sup>8</sup> См.: Официальный сайт группы СИНАРА. ([http://www.sinara-group.com/about/structure/ural\\_locomotives/](http://www.sinara-group.com/about/structure/ural_locomotives/)).

железнодорожном транспорте, в части развития производства подвижного состава, следующий:

- преобладание уже присутствующих на рынке монопольных производителей подвижного состава (ЗАО «Трансмашхолдинг», ОАО «НПК «Уралвагонзавод»);
- развитие внутриотраслевой конкурентной среды на национальном уровне ограничено высокими входными барьерами в отрасль транспортного машиностроения;
- развитие международной конкуренции ограничено различиями в технических регламентах и протекционистской политикой государства;
- доступ инвесторов ограничен и мало результативен, так как зарубежные партнеры заинтересованы либо в поставках конечной продукции российским компаниям без передачи технологий, либо во владении определенной долей рынка.

На основании вышесказанного автором предлагаются следующие шаги по реформированию железнодорожного транспорта, в том числе стимулирующие развитие транспортного машиностроения:

1. Поэтапная либерализация локомотивной тяги: приватизация парка тепловозов, а затем электровозов.

Локомотивный парк, несомненно, должен перейти в руки частных компаний, поскольку нахождение в собственности у государства локомотивов перечеркивает саму идею приватизации железнодорожного транспорта. Процесс приватизации необходимо осуществлять поэтапно и предложение начать с тепловозного парка обусловлено работой тепловозов на менее загруженных участках, следовательно, снижается риск потерь в случае неверного выбора приватизационных шагов.

2. Демонополизация рынка производства локомотивов.

Отсутствие конкурентного соперничества в сфере производства локомотивов лишает выбора по цене и качеству потребителей данного вида техники.

3. Продажа ОАО «РЖД» контрольного пакета ОАО «ФПС» частным инвесторам: формирование 5-7 пассажирских компаний (объединенных в Ассоциацию), финансово поддерживаемых государством.

Присутствие на рынке пассажирских перевозок нескольких игроков создаст конкурентную среду. Борьба компаний за пассажира усилит требования к инвестиционным процессам, в том числе в части обновления пассажирского парка вагонами нового поколения. Ассоциация пассажирских компаний выступит гарантом недискриминационного доступа компаний к дотациям государства.

4. Приватизация вагоностроительного производства ОАО «НПК «Уралвагонзавод».

Выделение из госкорпорации вагоностроительного производства, с дальнейшей его приватизацией, увеличит эффективность управления предприятием и привлечет дополнительных инвесторов.

5. Привлечение зарубежных инвесторов с передачей в концессию прав на организацию железнодорожных перевозок (включая внедрение регламентов на использование подвижного состава зарубежного производства).

Данный шаг создаст дополнительный стимул отечественным компаниям к инновационному развитию.

6. Упрощение сертификации продукции железнодорожного назначения российского производства.

Действующая процедура сертификации продукции в системе ССФЖТ — достаточно длительный, сложный и дорогостоящий процесс, — и нет гарантий успешного прохождения всех этапов сертификации. Поэтому потенциальные производители зачастую не хотят рисковать и инвестировать в разработку новой техники для железных дорог. Упрощение процедуры получения сертификата на продукцию позволит вывести на рынок производителей новых игроков, от чего, безусловно, выиграют и производители, и потребители железнодорожной техники.

7. В долгосрочной перспективе возможен переход к «Американской» модели

работы железных дорог с созданием вертикально-интегрированных компаний (инфраструктура+перевозки+подвижной состав).

Для приближения к «Американской» модели работы железнодорожного транспорта необходимо, на начальном этапе, строительство в центральных областях сети дублирующих путей. Выбор центрального региона обусловлен наличием наиболее развитой железнодорожной инфраструктуры, что облегчит строительство. Оптимизация внутренних бизнес-процессов и сокращение издержек создаст вертикально-интегрированным компаниям дополнительные условия для развития и расширения возможностей по производству вагонов и увеличению модельного ряда.

8. Развитие региональных и местных железнодорожных компаний для обслуживания малодеятельных и имеющих незначительную протяженность линий.

По мнению автора, данные линии требуют особой формы организации перевозок и отдельного парка подвижного состава (рельсовые автобусы, дизель-поезда и т.д.). Специализация компаний-перевозчиков на обслуживании малодеятельных линий увеличит эффективность перевозочного процесса в этом «специфическом» сегменте железнодорожных перевозок и создаст базу для развития производства подвижного состава для участков железных дорог с низким пассажиропотоком.

Хотелось бы еще раз обратить внимание на то, что развитие предприятий транспортного машиностроения тесно связано с процессами структурной перестройки железнодорожной отрасли. Либерализация железных дорог благоприятно скажется на рынке производства подвижного состава, а предложенные шаги по реформированию отрасли помогут создать наиболее эффективную конкурентную среду не только в эксплуатации железных дорог, но и в производстве подвижного состава.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Годовой отчет ОАО «РЖД». 2012 г. (<http://ar2012.rzd.ru/download/>).
- Городецкий А. и Павленко Ю. (2000). Реформирование естественных монополий // *Вопросы экономики*, № 1, с. 137-151.
- Группа СИНАРА. (<http://www.sinara-group.com/>).
- Ковалевский А. (2010). РЖД-ПАРТНЕР.РУ. (<http://www.rzd-partner.ru/press/351888/>).
- Железнодорожный портал RailwayMarket.ru. (<http://railwaymarket.ru/>).
- ОАО «ЦППК». (<http://www.central-ppk.ru/>).
- Реформирование естественных монополий России. / Под общ. ред. Ю. З. Саакяна. М.: ИПЕМ, 2010.
- Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. № 877-р).
- Студенцов В. (2004). США: поиски оптимального режима отраслевого регулирования // *Плановое хозяйство*.
- УралБизнесКонсалтинг. (<http://urbc.ru/1068006119-po-itogam-2012-goda-chistaya-pribyl-korporacii-uralvagonzavod-vyroslo-na-26.html>).
- Федеральный закон № 135-ФЗ от 26 июля 2006 г. «О защите конкуренции».
- Хусаинов Ф. И. (2008). Железные дороги разные - предпосылки реформ одни // *РЖД-Партнер*, № 20, с. 20-24.
- Хусаинов Ф. И. (2014). Реформы на железнодорожном транспорте: ещё две четверти пути // *Вектор транспорта*, № 1, с. 22-28.
- Электричка.инфо. (<http://elektrichka.info/>).
- Glaister S. (2004). British Rail Privatization. Competition Destroyed by Politics: CRI Occasional Paper 23.
- Hausman J. A. and Myers S. C. (2002). «Regulating the United States Railroads: The Effects of Sunk Costs and Asymmetric Risk» // *Journal of Regulatory Economics*, no. 22, pp. 287-310.

*Hungerford E.* (2007). *The Modern Railroad Paperback*: Kessinger Publishing, LLC.

*Joskow Paul L.* (2007). *Regulation of Natural Monopoly: Handbook of Law and Economics*, Elsevier.

*Kenneth E. Train.* (1991). *Optimal Regulation: The Economic Theory of Natural Monopoly*: Hardcover.

#### REFERENCES

Annual Report JSC «Russian Railways». 2012. (<http://ar2012.rzd.ru/download/>). (in Russian).

*Gorodetsky A.* and *Pavlenko Y.* (2000). The Reform of Natural Monopolies. *Voprosy Ekonomiki*, no. 1, pp. 137-151. (in Russian).

SINARA Group. (<http://www.sinara-group.com/>). (in Russian).

*Kovalevsky A.* (2010). RZD-PARTNER.RU. (<http://www.rzd-partner.ru/press/351888/>). (in Russian).

Railway Portal RailwayMarket.ru. (<http://railwaymarket.ru/>). (in Russian).

JSC «CPC». (<http://www.central-ppk.ru/>). (in Russian).

The Reform of Natural Monopolies of Russia / Ed. by U. Z. Sahakyan. M.: IPEM, 2010. (in Russian).

The Development Strategy of Railway Transport in Russian Federation till 2030 Approved by the Order of Government of Russian Federation Dated June 17, 2008, № 877-R). (in Russian).

*Studencov V.* (2004). USA: the Search of the Optimal Mode of Industry Regulation. Planned Economy. (in Russian).

UralBusinessConsulting (Information-research Agency). (<http://urbc.ru/1068006119-po-itogam-2012-goda-chistaya-pribyl-korporacii-uralvagonzavod-vyrosla-na-26.html>). (in Russian).

Federal Law № 135-FZ of July 26, 2006. «About Competition Protection». (in Russian).

*Khusainov F. I.* (2008). Railways Around - the Premises of Some Reforms. *RZD-Partner*, no. 20, pp. 20-24. (in Russian).

*Khusainov F. I.* (2014). Reform of Rail Transport: Two More Quarters of the Way. *A Vector of Transport*, no. 1, pp. 22-28. (in Russian).

The train.info. (<http://elektrichka.info/>). (in Russian).

*Glaister S.* (2004). British Rail Privatization. Competition Destroyed by Politics: CRI Occasional Paper 23.

*Hausman J. A.* and *Myers S. C.* (2002). «Regulating the United States Railroads: The Effects of Sunk Costs and Asymmetric Risk». *Journal of Regulatory Economics*, no. 22, pp. 287-310.

*Hungerford E.* (2007). *The Modern Railroad Paperback*: Kessinger Publishing, LLC.

*Joskow Paul L.* (2007). *Regulation of Natural Monopoly: Handbook of Law and Economics*, Elsevier.

*Kenneth E. Train.* (1991). *Optimal Regulation: The Economic Theory of Natural Monopoly*: Hardcover.

## МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

КЛИМЧУК СЕРГЕЙ АНДРЕЕВИЧ,

аспирант кафедры теоретической и прикладной экономики,  
Национальный технический университет «КПИ»,  
e-mail: biodiz@rambler.ru

*В статье рассмотрены результаты исследования автора в сфере онтогенеза и функционирования предприятий альтернативной энергетики. Разработана комплексная программа стратегии развития предприятий альтернативной энергетики, которая позволит идентифицировать и решить основные проблемы развития данной производственно-экономической системы: обеспечение сырьевой базы, развитие инфраструктуры, создание условий для производителей биотоплива, стимулирование потребления биотоплива.*

**Ключевые слова:** стратегия развития предприятий альтернативной энергетики; императивы развития; биотопливо; комплексная программа развития.

## SYSTEMATIC APPROACH OF FORMATION PROGRAM DEVELOPMENT STRATEGY OF INDUSTRIAL AND ECONOMIC SYSTEM OF ALTERNATIVE ENERGY

KLIMCHUK SERGEY, A.,

Post-graduate Student of the Department "Theoretical and Applied Economics",  
National Technical University "KPI",  
e-mail: biodiz@rambler.ru

*The paper presents the results of the author's research in the field of ontogeny and function of alternative energy companies. A comprehensive program of strategy ontogeny of alternative energy companies is offered. The strategy will allow identifying and solving the basic development problems of the productive and economic system: providing raw materials, infrastructure development, creation of conditions for producers of biofuels, encouraging consumption of biofuels.*

**Keywords:** strategy ontogeny of alternative energy companies; imperatives of development; biofuel; development program.

**JEL:** L2, O39, Q2.

Новые экономические реалии в сфере развития топливно-энергетического комплекса принуждают к поиску альтернативных источников энергообеспечения, к которым принято относить источники энергии солнечного излучения, ветра, морей, рек, биомассы, теплоты Земли и т. д. Альтернативные источники энергии являются одним из важных критериев устойчивого развития мировой экономики, в данном контексте осуществляется поиск новых и совершенствование существующих технологий, вывод их на экономически эффективный уровень и расширение сфер использования.

© Климчук С. А., 2014

Альтернативная энергетика — доминантный вектор развития технологий в мире, вместе с информационными и нанотехнологиями она становится важным компонентом нового постиндустриального технологического уклада.

Потребность осуществления радикальных инновационных преобразований в энергетике предопределяет актуальность темы, посвященной совершенствованию подходов к экономической оценке инновационных решений, ориентированных на внедрение экологически безопасных биотехнологий производства энергии, в целом, и на отдельном предприятии, в частности.

Расширение потребления альтернативной энергетике с учетом того, что использование почти каждого из этих источников не сопровождается эмиссией CO<sub>2</sub> объективно обуславливает развитие предприятий альтернативной энергетике (*Гелетуха, 2010. С. 12-14*). Дестабилизирующими компонентами формирования эффективной стратегии развития предприятий альтернативной энергетике являются несовершенная государственная политика, высокий уровень риска инвестиционной деятельности предприятий, отсутствие опыта антикризисного управления, необходимость модернизации производства, несостоятельность предприятий быстро адаптироваться к изменениям. Данная проблематика требует поиска альтернативных путей решения проблемы энергообеспечения и энергоэффективности. Производство энергии из биомассы, путем сжигания твердого биотоплива (топливных брикетов и гранул) наращивается во многих странах мира, создавая новые глобальные тенденции на рынке альтернативной энергетике.

Развитие производственно-экономической системы альтернативной энергетике позволяет решить проблему дефицита энергии за счет производства различных видов биологического топлива. Возникает вопрос размещения объектов биоэнергетического сектора в зависимости от наличия сырьевой базы, особенно для территорий, на которые доставка традиционных видов топлива затруднена (например, отсутствие газопроводов). Констатировать актуальность данного исследования позволяет важность биоэнергетического сектора в обеспечении энергетического баланса страны, в частности, развития предприятий альтернативной энергетике и производства биотоплива (брикетов и гранул), а также его роль в решении экологических проблем.

Целью исследования является теоретико-методическое обоснование и разработка инструментов программно-целевого управления стратегии развития предприятий альтернативной энергетике.

Императивно-инновационным вектором развития экономики Украины является производство биотоплива в контексте развития предприятий альтернативной энергетике.

Основой для формирования программы стратегии развития предприятий альтернативной энергетике, на наш взгляд, может быть программно-целевой подход. Выбор программно-целевого подхода в качестве фундаментальной базы для формирования программы определяется его универсальностью (*Райсберг, 2002. С. 123-124*). В отношении конкретного объекта исследования существуют свои особенности, которые отражают специфику построения программ, программных мероприятий и ресурсной базы. Разрабатывая программу для такого специфического высокотехнологичного направления, как биоэнергетика, необходимо учитывать, что эта отрасль находится на этапе своего становления. В совокупности с соответствующими компонентами экономической среды, по мнению М. Климчук (*Климчук, 2012. С. 144*), важны императивы развития данной производственно-экономической системы, которые в значительной степени предопределяют траекторию их онтогенеза.

Биоэнергетика, исходя из концепции устойчивого развития, бесспорно, имеет долгосрочную перспективу энергетического обеспечения и экологической безопасности на планетарном уровне, поэтому программы должны быть ориентированы не только на достижение краткосрочных целей, но и предвидеть пролификацию предприятий альтернативной энергетике в долгосрочной

перспективе.

Программно-целевой подход рассматривает цель в качестве ядра программы, вокруг которого группируется комплекс различных мероприятий, которые составляют «тело» программы, ее содержание (Добров, 1982. С. 145-146). Исходя из главной цели, разрабатывается совокупность задач, решение которых осуществляется с помощью системы мер, реализуемых конкретными исполнителями при наличии определенного ресурсного обеспечения (см. рис. 1). На наш взгляд, комплексное развитие биоэнергетического сектора может быть реализовано только на региональном уровне вследствие его специфики и требований к наличию достаточной сырьевой базы.

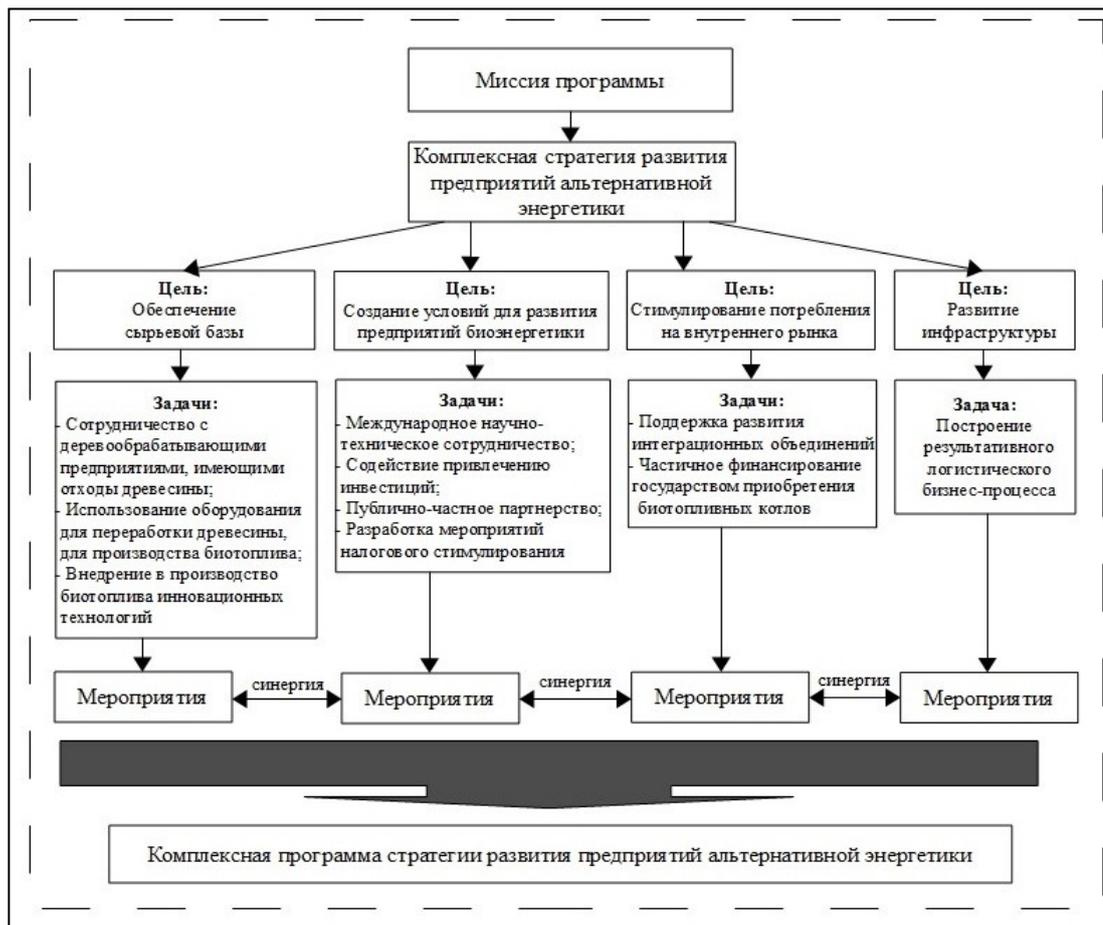


Рис. 1. Цели и задачи комплексной программы стратегии развития предприятий альтернативной энергетики

Источник: разработан автором.

Проблематика функционирования предприятий альтернативной энергетики является индикатором направлений разработки и реализации программы стратегии развития и позволяет идентифицировать основные компоненты: обеспечение сырьевой базы, развитие инфраструктуры, создание условий для производителей биотоплива, стимулирование потребления биотоплива. Цели программы должны соответствовать этим направлениям, для каждой из них выделены задачи. Так, для формирования сырьевой базы должны быть определены оптимальные объемы отходов деревообрабатывающих предприятий, которые могут быть использованы на энергетические нужды, использование для производства биотоплива «энергетических культур». Инфраструктура – главная проблема, связанная с развитием альтернативной энергетики. На глобальном уровне с целью комплексного решения проблематики онтогенеза предприятий альтернативной

энергетики необходимо разработать и имплементировать широкую децентрализованную общенациональную или даже общеевропейскую сеть, собирающую электроэнергию от множества мелких производителей и поставляющую ее туда, где она в данный момент нужна. Похожая концепция такой системы, известной как «Smart Grid», или «интеллектуальная сеть», была разработана еще в прошлом десятилетии, но ее реализация на практике, да еще в масштабах целых государств, потребует совершенно запредельных затрат, исчисляемых в сотнях миллиардов евро.

Государственные структуры в большинстве стран рассматривают Smart Grid как идеологию национальных программ развития электроэнергетики, компании-производители оборудования и технологий — как перспективную основу оптимизации бизнеса, энергетические компании — как базу для обеспечения устойчивой инновационной модернизации своей деятельности (*Волкова и Кобец, 2010. С. 66*). Резюмируя, А. Булычев (*Булычев, 2012. С. 10*) отмечает, что создание интеллектуальных Smart Grid – это чрезвычайно многогранная задача (точнее, концепция), решение которой требует последовательного вложения огромных интеллектуальных ресурсов во все сферы электроэнергетической отрасли – от подготовки профессионального технического персонала и проектирования до эксплуатации.

На данный момент для развития инфраструктуры необходимо предусмотреть строительство или реконструкцию дорог к отдаленным местам выращивания энергетических культур, построение результативного логистического бизнес-процесса для реализации произведенного биотоплива.

Если оценить тенденции развития альтернативной энергетики в европейских странах, то Германия добилась огромных успехов в развитии данного сектора. В 2012 году на ее долю пришлось 23% выработки электроэнергии в стране, причем 8% составил вклад ветряных станций, а 5% – солнечной энергетики, по уровню развития которой Германия не имеет равных в Европе. В Баварии в прошлом году около 200 тыс. потребителей использовали солнечные панели, благодаря которым они сокращали затраты на электроэнергию или даже зарабатывали, поставляя ее в национальную энергосеть. Рост выработки альтернативной энергии позволил Германии совершенно безболезненно пережить остановку 8 атомных реакторов после аварии на японской АЭС «Фукусима» в марте 2011 года<sup>1</sup>.

Однако все эти впечатляющие достижения были обусловлены льготами, предоставленными правительством Германии еще в 2000 году. Для компаний, занимающихся развитием альтернативной энергетики, был радикально упрощен процесс получения необходимых разрешений и лицензий. Им было гарантировано приобретение энергии, генерированной ветряными, солнечными и биоэнергетическими установками по завышенным "зеленым" тарифам в течение 20 лет.

Часть возобновляемых источников энергии дойдет до 50% мировых мощностей по ее производству к 2030 году, как сообщается в отчете New Energy Finance. Эволюция рынка «зеленой» энергетики приведет к тому, что возобновляемые источники энергии будут составлять 69-74% новых мощностей, которые запустят до 2030 года. «Для достижения подобных результатов альтернативной энергетике необходимо расти минимум на 6,7% в год», — отмечает агентство<sup>2</sup>.

Подсчитано, что в 2012 г. ежегодные затраты на проекты производства экологически «чистой» энергии дошли до \$190 млрд. Это на 37% больше, чем ожидалось в 2011 году. К 2030 году, по ожиданиям Bloomberg, эти суммы должны вырасти до \$630 млрд.<sup>3</sup> Создание условий для производителей биотоплива должно основываться на принципах международного научно-технического сотрудничества,

<sup>1</sup> См.: Биотопливо, 2013. (<http://recentre.com/>).

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

определять возможности привлечения инвестиций, формирования государственно-частного партнерства, совершенствование мер налогового стимулирования. Стимулирование развития внутреннего рынка возможно за счет компенсации части стоимости приобретения оборудования для сжигания биотоплива, финансирования из средств государственного бюджета, перевода морально и физически изношенных котельных на биотопливо.

Разработанные методические подходы должны обеспечить возможность реализации миссии, целей, задач с учетом специфики отдельных территорий региона. После определения целей, задач и мероприятий должна быть проведена проверка на соответствие программно-целевому подходу. Следующий этап формирования программы - это определение объектов для развития биоэнергетики и оценка ресурсного потенциала территорий для производства биотоплива и потребности в дизельном топливе аграрного сектора и теплоэнергии сельских территорий. После определения совокупности объектов для производства энергии и направлений развития биоэнергетики для каждого из них формируются основные блоки программы. Заканчивается этап формирования программы оценкой соответствия структуры программы требованиям программно-целевого планирования.

Реализация предложенного нами подхода позволит эффективно решить задачу построения программы, определить потенциал ресурсной базы, выбрать наиболее целесообразные виды продукции отрасли с учетом региональных особенностей, что позволит повысить эффективность развития биоэнергетического сектора аграрной сферы. Можно утверждать, что актуальность и необходимость производства твердого биотоплива из отходов древесины заключается в возможности одновременного решения экономических, экологических и энергетических проблем.

Это будет способствовать

- диверсификации топливно-энергетического баланса;
- уменьшению зависимости от дорогих импортных энергоресурсов;
- решению вопроса комплексного использования древесины;
- недопущению бесхозяйственного, бесконтрольного хранения и накопления древесных отходов вблизи лесопильных и деревообрабатывающих предприятий;
- уменьшению вредных выбросов от сжигания традиционного топлива;
- росту рентабельности лесопользования;
- развития машиностроения (благодаря производству оборудования, которое используют в процессе производства твердого биотоплива).

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

- Бульчев А. (2012). Основные аспекты концепции smart grid // *Новости электротехники*, № 5.
- Биотопливо, 2013. (<http://recentre.com/>).
- Волкова И. и Кобец Б. (2010). Концептуальные положения smart grid // *Интеллектуальные сети*, № 7.
- Гелетуха Г. Г. (2010). Современное состояние и перспективы развития биоэнергетики в Украине // *Пром. Теплотехника*, № 3.
- Добров Г. М. (1982). *Технология программно-целевого управления*. К.: Техника.
- Калетник Г. Н. (2010). Экономика производства биотоплива в Украине и обеспечения продовольственной безопасности // *Экономика АПК*, № 4.
- Климчук М. Н. (2012). Императивы развития предприятий альтернативной энергетики: акцент на инновации // *Journal of Economic Regulation («Вопросы регулирования экономики»)*, Т. 3, № 4.
- Райсберг Б. А. (2002). *Программно-целевое планирование и управление*. М.: ИНФРА-М.

**REFERENCES**

- Bulichev A.* (2012). Basic aspects of the smart grid concept. *Electrical Engineering News*, no. 5. (in Russian).
- Biofuels, 2013. (<http://recentre.com/>). (in Russian).
- Volkova I. and Kobets B.* (2010). Conceptual positions smart grid. *Intelligent Network*, no. 7. (in Russian).
- Geletukha G. G.* (2010). The current state and development prospects of bioenergy in Ukraine. *Prom. Heating equipment*, no. 3. (in Russian).
- Dobroff G. M.* (1982). *Technology Management by Objectives*. K.: Technology. (in Russian).
- Kalyetnik G. N.* (2010). The economics of biofuels in Ukraine and food security. *Economy agriculture*, no. 4. (in Russian).
- Klimchuk M. N.* (2012). The imperatives of enterprise development of alternative energy: focus on innovation. *Journal of Economic Regulation*, vol. 3, no. 4. (in Russian).
- Raysberg B. A.* (2002). *Software-oriented planning and management*. M.: INFRA-M. (in Russian).

## ВЛИЯНИЕ ТНК НА ДИНАМИКУ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ ТУРИСТСКИХ КОРПОРАЦИЙ

САЛАМАТИНА ВИКТОРИЯ СЕРГЕЕВНА,

аспирант кафедры теории и технологий в менеджменте,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: fyv21@mail.ru

*В данной статье проанализировано влияние транснациональных корпораций на развитие российских туристических компаний в условиях глобализации экономики; выявлены наиболее значимые факторы влияния как на региональную экономику, так и на экономику в целом. Рассмотрено влияние российских и зарубежных транснациональных компаний на повышение конкурентоспособности туристического сектора на мировом уровне. Рассмотрены факторы обеспечения конкурентоспособности регионального и мирового туристического сектора с помощью создания транснациональных корпораций.*

**Ключевые слова:** транснационализация туристических корпораций; глобализация экономики; конкурентоспособность туристического сектора.

## INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE DYNAMICS AND DEVELOPMENT OF RUSSIAN TOURIST CORPORATIONS

SALAMATINA VICTORIYA, S.,

Post-graduate Student of the Department "Theories and Technologies in Management",  
Southern Federal University,  
e-mail: fyv21@mail.ru

*The author analyzes the influence of transnational corporations on the development of Russian tourism companies in the globalized economy. The most important factors of influence, both on the regional economy, and the economy as a whole are determined. The influence of Russian and foreign multinational companies to increase the competitiveness of the tourism sector on a global level is considered in the paper. The factors to ensure the competitiveness of regional and global tourism sector through the creation of transnational corporations are analyzed.*

**Keywords:** transnationalization of tourism corporations; globalization of the economy; competitiveness of the tourism sector.

**JEL:** O14, R11.

В настоящее время в условиях глобализации одним из важнейших аспектов развития национальной и региональной экономики является деятельность российских транснациональных корпораций (ТНК).

Транснациональные корпорации нацелены на политику реализации совместных программ и взаимного сотрудничества, концентрируя финансовые и кредитные ресурсы, что, несомненно, ведет к их динамичному развитию, и, как следствие, занимают доминирующую позицию в экономической сфере.

Российская экономика вливается в мировую, создаются транснациональные компании, оказывающие весомое влияние в экономическом пространстве. В полную

© Саламатина В. С., 2014

мощность идут процессы становления российского бизнеса, расширения его сферы деятельности за рубежом и его транснационализации. Удерживать лидирующие позиции в экономическом пространстве и конкурировать с крупнейшими мировыми ТНК российский бизнес может лишь в случае, если сам пойдет по пути транснационализации.

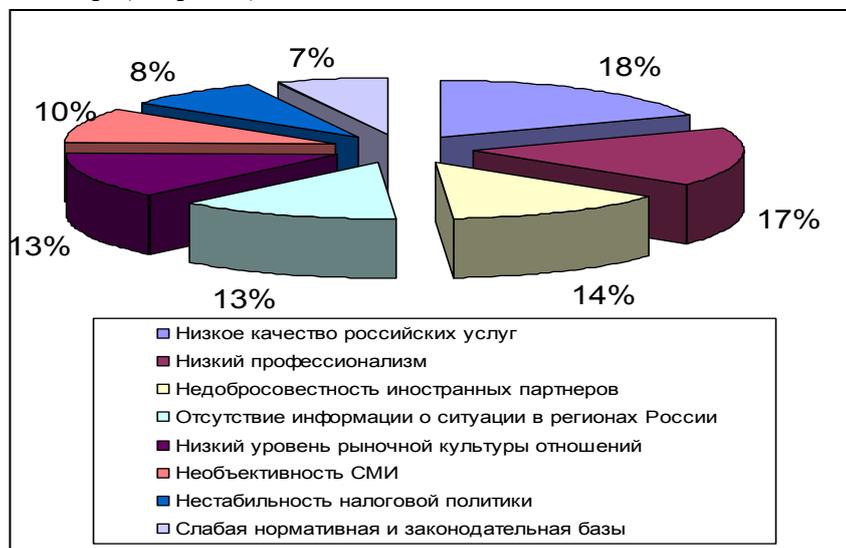
Таким образом, ТНК способствуют экономическому росту и влекут за собой позитивные изменения в российской экономике.

Роль транснациональных корпораций (ТНК) в мировой экономике можно анализировать в разных аспектах: политико-экономическом, производственно-торговом, предпринимательском, системном, макроэкономическом. Остановимся на последнем.

Туризм на сегодняшний день является одним из показателей развития цивилизации и все больше приобретает массовость. Кроме того, туристический бизнес относится к выгодным сферам инвестирования и привлекателен для многих предпринимателей.

На российском туристическом рынке любая компания, считающая себя конкурентоспособной в рассматриваемой сфере деятельности, сталкивается с такими глобальными вопросами, как выбор стратегии, цели, миссии и приоритетов развития в современном мире экономической глобализации.

Опрос<sup>1</sup>, проведенный посредством электронной рассылки, респондентами которого стали менеджеры и управляющее звено различных российских туристических компаний, выявил следующие проблемы: нестабильность налоговой политики, транспортная проблема, высокая конкуренция на рынке туристских услуг, слабое участие иностранных инвесторов, недостаточная поддержка со стороны государства, нехватка собственных денежных средств, неплатежеспособность потребителя и др. (см. рис. 1).



*Рис. 1. Результаты опроса*  
 Источник: по данным автора.

Таким образом, эффективность деятельности предприятия индустрии туризма формируется под воздействием различных факторов, которые можно разбить на две группы: внешние и внутренние. И эта деятельность корпораций на рынке туризма зависит от их способностей балансировать между факторами влияния внешней среды и внутренней. Транснациональные туристические корпорации должны вырабатывать общую экономическую стратегию деятельности и внедрять инновационные передовые технологии в своей сфере.

<sup>1</sup> В опросе участвовало 56 российских туристических компаний Южного федерального округа, рекомендованных Российским союзом туриндустрии. (<http://www.rostourunion.ru/>).

Объем российского рынка туризма и сервисов для туристов монотонно увеличивается на протяжении всего последнего десятилетия. В 2012 году его объем (по сравнению с 2011 годом) увеличился на 14% (или на 149 млрд. руб.), превысив 1 трлн. рублей (около 1,7% ВВП РФ). При сохранении текущих темпов роста в 2014 году рынок туристических услуг достигнет 1,42 трлн. руб.<sup>2</sup>.

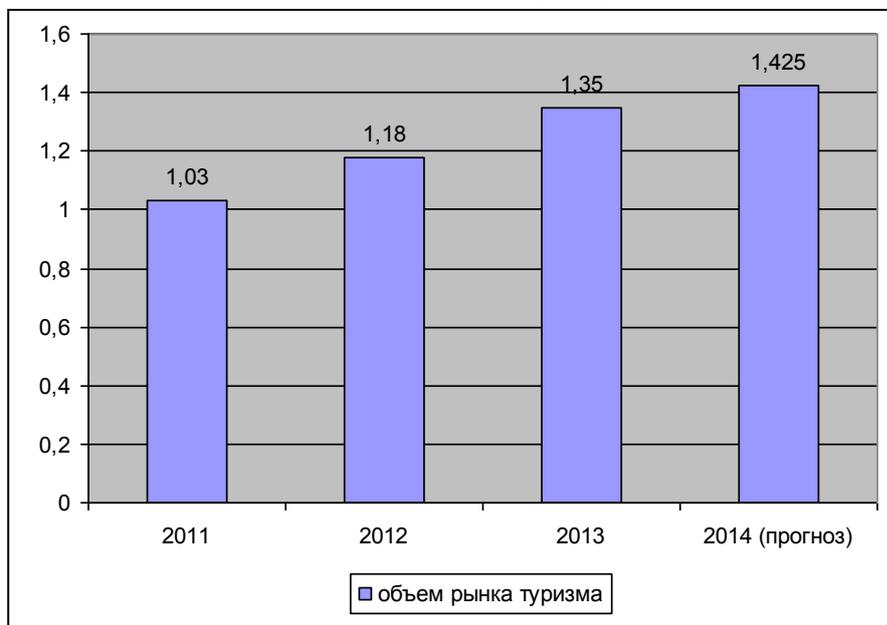


Рис. 2. Объем рынка туризма

Источник: J'son&Partners Consulting, Федеральная служба государственной статистики.

Прогнозами такой положительной динамики рынка являются рост платежеспособности населения и последовательное развитие туристской инфраструктуры, развитие ТНК, рост уровня сервиса банковских услуг и Интернета в нашей стране. В туризме, как в одной из первых областей, внедрилась практика использования инфокоммуникационных технологий, электронных способов оплаты.

Из крупных поставщиков туристических услуг можно выделить ОАО "ФПК" и ОАО "РЖД", внедривших технологию электронного билета и увеличивших долю продаваемых электронных билетов в 2013 году в 2,5 раза (с 15% до 38%).

Эксперты J'son & Partners Consulting отмечают высокую степень инвестиционной привлекательности данного сегмента российской экономики и прогнозируют появление значительного количества новых компаний (в том числе международных), привлеченных наблюдаемой в настоящее время благоприятной конъюнктурой.

Рынок туристических услуг становится в большей степени прозрачен и доступен для конечного потребителя. Рост доли туристических услуг, оформляемых в сети Интернет (Aviation EXplorer.), можно признать наиболее заметным трендом на российском рынке в 2013 году<sup>3</sup>.

За прошедший 2013 год благодаря благоприятной экономической ситуации рынок туристических услуг в России интенсивно развивался, что было обусловлено также и существенными инвестициями в отрасль со стороны государства, направленных, в частности, на формирование регионального бренда туристского региона и его продвижение за пределами России. Кроме того, отмечена высокая активность в России ведущих мировых игроков туристического рынка.

Постоянный рост уровня конкуренции способствует улучшению качества и изменению менеджмента и маркетинга туристических услуг. Наиболее заметными изменениями в 2014 году могут стать:

<sup>2</sup> См.: (www.gks.ru).

<sup>3</sup> См.: (www.aex.ru).

- увеличение количества IT-агентов, предоставляющих полный спектр туристических услуг;
- расширение линейки услуг, предлагаемых на электронных площадках поставщиков, предложение набора дополнительных сервисов одновременно с покупкой «основной» услуги;
- инвестиции (как со стороны поставщиков, так и со стороны агентов) в создание, развитие и продвижение мобильных каналов продаж;
- адаптация средств телекоммуникационной связи и гаджет-устройств к использованию сервисов услуг корпорации;
- активное вовлечение в потребление туристических услуг социальных сетей.

Рассматривая влияние транснациональных корпораций на экономику различных государств мира, в частности на сферу туризма, заметно прослеживается такой факт, что крупнейшие корпорации могут диктовать условия не только своим конкурентам, но и целым государствам — благодаря своей финансовой мощи и промоуви в политических кругах на самых высоких уровнях. Как правило, финансовая составляющая рассматриваемых корпораций выходит за рамки объемов ВВП многих стран мира, они создают огромное количество рабочих мест в каждой стране, а некоторые из них уже являются государствообразующими с экономической точки зрения.

Из 100 крупнейших экономик в мире, 52 - транснациональные корпорации, остальные - государства. Свыше 2/3 внешней торговли и около половины мирового промышленного производства и приходится на ТНК. Они контролируют примерно 80% технологических нововведений и ноу-хау.

Общий объем накопленных прямых иностранных инвестиций превышает \$4 трлн., а объем продаж ТНК составляет 25% мировых, причем 1/3 продукции транснациональных корпораций выпускается партнерской сетью зарубежных структур. Доходная часть таких аффилированных структур ТНК превышает весь мировой экспорт.

На региональных и международных финансовых рынках транснациональные банки (ТНБ) могут даже повлиять на изменение любых национальных валют.

На предприятиях ТНК работает более 73 млн. человек<sup>4</sup>, которые ежегодно производят продукции более чем на \$1 трлн. Учитывая и сопутствующие отрасли, ТНК обеспечили работой около 150 млн. человек.

Транснациональные корпорации по таким основным экономическим показателям, как товароборот и доход опережают некоторые развивающиеся страны. Обратная сторона медали данного факта такова, что по некоторым данным экспертов и аналитиков в экономической сфере это дает возможность ТНК оказывать как экономическое, так и политическое давление на малые страны, не исключая и негативного.

По данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, подконтрольно транснациональным корпорациям находятся также и отдельные товарные рынки: 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, леса, табака и железной руды, 85% - рынка меди и бокситов, 80% - рынка чая и олова, 75% - рынка сырой нефти, натурального каучука и бананов.

Одним из важнейших вопросов в рассматриваемой предметной области современной России является обеспечение роста конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Поэтому анализ и применение опыта ведущих промышленных компаний мира имеет большую практическую значимость. Изучение подходов к достижению конкурентоспособности ведущими ТНК является актуальным не только с точки зрения теории международных экономических отношений, но и с точки зрения определения перспектив конкурентоспособности российской экономики и будущих позиций российских компаний на глобальных рынках.

<sup>4</sup> См.: (www.rb.ru).

Транснациональные корпорации способствуют достижению стоящих перед их страной целей и задач в сфере международных отношений, прежде всего экономических, при этом, конечно же, предварительно заручившись поддержкой своего государства. Используя поддержку своей страны, транснациональные корпорации в ее интересах вовлекают в хозяйственную и финансовую деятельность различные ресурсы других стран, в частности, природные и людские.

Транснациональные корпорации оказывают положительное влияние и на международные отношения, прежде всего на состояние международной безопасности, так как они способствуют развитию взаимозависимости, сплоченности, работы в одном направлении, что не может не привести к позитивному взаимопониманию различных стран.

Роль в экономическом и политическом аспекте транснациональных корпораций настолько существенна, что и в довольно длительном историческом периоде времени ТНК останутся одним из важных факторов усиления воздействия промышленно развитых стран на многие регионы в мировом масштабе. Вполне очевидно, что процесс перехода отечественных корпораций в транснациональные стал важной целью внешней политики государств, стремящихся к усилению своего влияния в международном масштабе. В этом плане Россия не исключение. Создание российских транснациональных корпораций в рамках зарубежья представляется не только экономически важной, но и политически актуальной задачей.

В последнее десятилетие российские компании стали активно встраиваться в существующую транснациональную систему хозяйствования. Значительно увеличился объем международной торговли, прежде всего, нефтью, газами и металлами. Это значительно усилило зависимость российской экономики от мировой. Кроме того, российские компании стали приобретать активы за рубежом, превращаясь в транснациональные корпорации.

На сегодняшний день сфера туризма является наиболее прозрачным и доступным сервисом в плане самостоятельного оформления услуг для конечного потребителя. Туризм - это огромный потенциал для российской территории, и вопросы его развития нельзя откладывать на потом, а следует воспользоваться благоприятной ситуацией и придать ему необходимое направление и динамику.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Александрова А. Ю. (2008). *Международный туризм*. М.: Аспект Пресс.
- Антипина Е. Б. и Терещенко А. А. (2004). К вопросу об унификации и стандартизации понятийного аппарата в сфере туризма // *Туризм: право и экономика*, № 3.
- Большой глоссарий терминов международного туризма / Под ред. М. В. Биржакова, В. И. Никифорова. СПб., 2002.
- Гаврильчак И. Н. (2010). *Основные принципы организации и развития международного туризма*. СПб.
- Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat. (<http://www.dissercat.com/content/osobennosti-formirovaniya-i-razvitiya-rossiiskikh-transnatsionalnykh-korporatsii#ixzz2wqfTua1H>).
- Объем рынка, 2012. (<http://www.gks.ru>).
- Писаревский Е. Л. и Губенко Н. Н. (2009). Законодательство в сфере туризма. Состояние и перспективы // *Туризм: право и экономика*, № 1.
- Российская газета. «Развитие туризма в России». (<http://www.rg.ru>).
- Рынок туристических услуг, 2013. (<http://www.aex.ru>).
- Федеральный закон Российской Федерации от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 05.02.2007 № 12-ФЗ) // *Собрание законодательства РФ*, 02.12.1996, № 49, ст. 5491.

#### REFERENCES

- Alexandrova A. Y. (2008). *International Tourism*. M.: Aspect Press. (in Russian).

*Antipina E. B* and *Tereshchenko A. A.* (2004). On the Unification and Standardization of the Conceptual Apparatus in Tourism. *Tourism: Law and Economics*, no. 3. (in Russian).

Large Glossary of International Tourism / Ed. by M. V. Birzhakov, V. I. Nikiforov. St. Petersburg, 2002. (in Russian).

*Gavrilchak I. N.* (2010). Basic Principles of Organization and Development of International Tourism. St. Petersburg. (in Russian).

Scientific Library of Theses and Abstracts disserCat. (<http://www.dissercat.com/content/osobennosti-formirovaniya-i-razvitiya-rossiiskikh-transnatsionalnykh-korporatsii#ixzz2wqfTua1H>). (in Russian).

Market Volume, 2012. (<http://www.gks.ru>). (in Russian).

*Pisarevskiy E. L.* and *Gubenko N. N.* (2009). Legislation in the Field of Tourism. Status and Prospects. *Tourism: Law and Economics*, no. 1. (in Russian).

Rossiyskaya Gazeta. "Tourism Development in Russia". (<http://www.rg.ru>). (in Russian).

Tourism Market, 2013. (<http://www.aex.ru>). (in Russian).

Federal Law of the Russian Federation Dated 24.11.1996 № 132-FZ "On the Fundamentals of Tourist Activities in the Russian Federation" (as Amended Federal Law of 05.02.2007 № 12-FZ). Collected Legislation of the Russian Federation, 02.12.1996, № 49, а. 5491. (in Russian).

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ПОМЕХА И КАК ИСТОЧНИК УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ МОНОГОРОДОВ (ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ)

ШАФИРОВ ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ,

кандидат социологических наук,  
магистр делового администрирования (MBA),  
докторант SKEMA Business School (Lille, France) и программы DBA  
Финансового Университета при Правительстве РФ,  
e-mail: shafirov@mail.ru

*В статье обоснована важность и значимость предлагаемого исследования оценки финансового положения домохозяйств депрессивных территорий на основе сравнительного анализа кредитных портфелей, бюджетов и балансов активов, обязательств и собственных средств домохозяйств. Выявлены институциональные и инфраструктурные барьеры в сфере потребительского кредитования, препятствующие местному (территориальному) социально-экономическому развитию. Определена координирующая роль органов региональной власти и местного самоуправления в снижении степени информационной асимметрии и уровня транзакционных издержек, возникающих в процессе взаимодействия акторов системы кредитования населения; повышении лояльности и доверия со стороны жителей моногородов к органам власти соответствующего уровня; создании новых объектов кредитования; рационализации системы потребительского кредитования в целом. В качестве направлений будущих исследований сформулирован ряд гипотез, связанных с поддержкой рационального потребительского кредитования и улучшением благосостояния домохозяйств депрессивных моногородов. Предложенные гипотезы опираются на концепцию взаимосвязи между устойчивым развитием депрессивных территорий и мерами государственной, региональной и муниципальной политики. Автором планируется проведение межстрановых сравнений уровней закредитованности и целей использования заёмных средств в контексте их влияния на местное экономическое развитие и межрегиональное неравенство.*

**Ключевые слова:** кредитование населения; депрессивные территории; рациональный потребительский кредит; финансы развития; территориальное экономическое развитие; экономическая политика; институциональный дизайн; экономическое неравенство; модели потребительского поведения; модели кредитного поведения заёмщиков; информационная асимметрия; транзакционные издержки.

## CONSUMER LENDING AS IMPEDIMENT AND FINANCIAL SOURCE FOR THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE DEPRESSED MONO-TOWNS (RESEARCH PROPOSAL)

SHAFIROV LEONID, A.,

Candidate of Sociology (PhD), MBA (St. Gallen University),  
Executive DBA Candidate  
at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Executive PhD  
Candidate at SKEMA Business School (Lille, France),  
e-mail: shafirov@mail.ru

*Importance and relevance of research aimed at assessing financial position of households in depressed areas on the basis of comparative analyses of loan portfolios, budgets and balances of assets, liabilities and equity capitals of households are asserted. Institutional and infrastructural barriers of consumer loans impeding local social-economic development are revealed. The coordinative role of the regional and municipal authorities in reducing information asymmetry and transaction costs of interactions between the actors of the lending system; increasing loyalty and trust of mono-town residents to public authorities; creation of innovative purpose loan products; improving consumer loans sustainability on the whole is defined. As a part of the future research, a number of hypotheses related to supporting the sustainable consumer lending and improve households' well-being in the depressed mono-towns are introduced in context of interdependence between sustainable development of depressed areas and federal, regional and municipal policies. A series of cross-country comparisons of overindebtedness and lending purposes in terms of their influence on local economic development in different countries and interregional disparities, is proposed as the section of further study.*

**Keywords:** *lending to individuals; depressed area; sustainable consumer loan; development finance; local economic development; economic policy; institutional design; economic inequality; consumption patterns; patterns of borrowing behavior; information asymmetry; transaction costs.*

**JEL:** *G21, G28, O18, R51, R58.*

### **1. Introduction. Russian depressed areas: households' financial position**

In Russia, the urgency of the issue of interregional disparities becomes clearly visible in the ranking of countries with the maximum difference in per capita GRP (gross regional product) value between the "poorest" and the "richest" regions, where Russia proudly appears with the third highest record. According to the National Bureau of Economic Research of the USA, per capita GRP in the «richest» region of Russia is more than 25 times exceeds per capita GRP in the «poorest» region (*Gennaioli et al., 2013*).

At the same time, Russian researchers who prefer to estimate interregional disparities applying the differences in average wage, income per capita, and unemployment rate, rather than the difference in GRP, note that interregional differences in the Russian Federation have decreased substantially since 2005 and have reached EU levels (*Guriev and Vakulenko, 2013*).

It should be noticed, however, that in a different research paper the same authors argued that there is a lack of data required for analysis of the intraregional disparities, including growing wealth gaps between mono-industrial towns and regional centers; the authors also notice the importance of capital flows and levels of development of the financial infrastructure for interregional convergence. The latter statement proves the topicality of the research of lending to individuals in depressed mono-towns (*Guriev and Vakulenko, 2012*).

Besides, it is assumed that the estimation of levels of intraregional and interregional economic disparities must be based not only on the size of the GDP per capita, average salary, average income per capita, unemployment rate, but rather on the real household disposable income and discretionary household income (after-tax income minus utility bills and loan payments). It appears to be relevant in this regard to study the issues of Russian household debt burden and factors affecting risk of over-indebtedness, especially in depressed areas.

An increasing number of the advocates of emigration encouragement policy, among both academic scholars and public administration experts, argue for the necessity for urban resettlement (including metropolitan areas) of the depressed areas residents (*Sinyaeva, 2013; Ministry of Regional Development, 2013*).

Nevertheless, still important are the issues related to:

- feasibility and (or) reasonability of implementing the single regional

development model based on principles of migration, differentiation, and concentration, which means the support of migration of distressed territories population to large metropolitan areas (*Mikhailova, 2011. P. 100; Gorzelak, 2011. P. 19*);

– ensuring decent living standards for depressed area residents who are not willing or are unable to migrate to bigger cities;

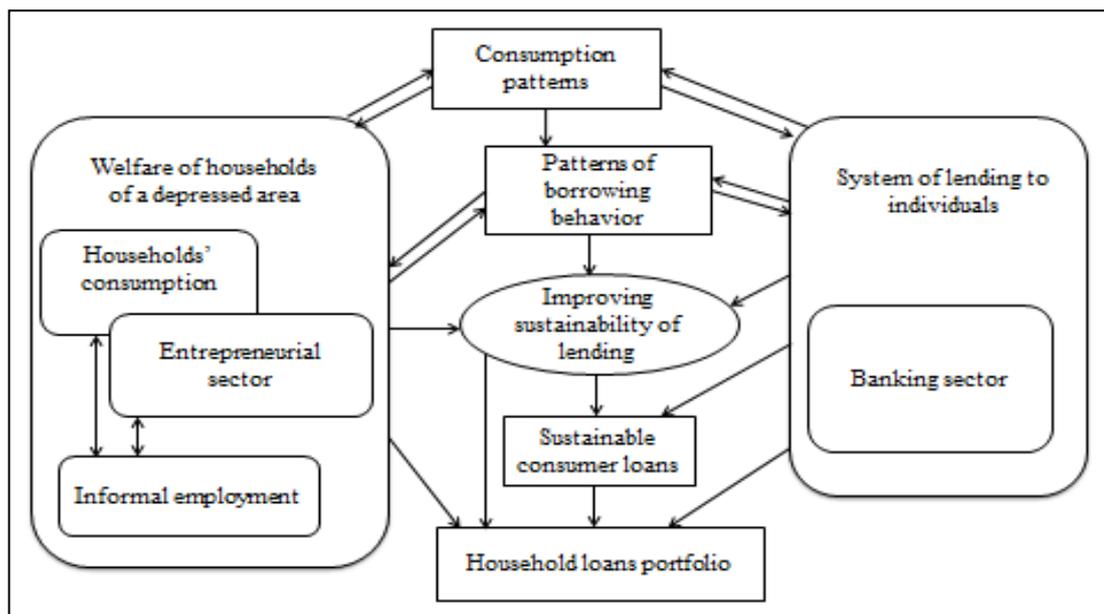
– reasoning behind the decisions made within the frames of agglomeration type plans for strategic development of territories, and influence of these decisions on future potential and perspectives for small towns, including mono-industrial ones, experiencing human capital outflow at present.

All the above confirms the importance and relevance of author's future research aimed at assessing financial position of households in depressed areas on the basis of comparative analyses of loan portfolios, budgets and balances of assets, liabilities and equity capitals of households.

Of particular interest is the identification of the factors related to lending to households, which significantly affect (or may affect): the household welfare; the level of socio-economic development of the area; the effectiveness of consumer behavior (including borrowing behavior) patterns; the degree and type of economic inequality («excessive inequality», «normal inequality»); the mobility of depressed area residents. Future research goals include identification of infrastructural and institutional barriers that prevent positive effects of these factors, as well as design and implementation of national, regional, and municipal policy measures which could potentially improve sustainability of lending to individuals, increasing the market potential of sustainable consumer lending.

In the context of local (regional) socio-economic development, sustainable consumer loan implies that the loans granted to individuals in a given area are characterized by purposes, conditions, and terms which are harmonized with program goals and objectives of local socio-economic development. At that, using sustainable consumer loan should not negatively affect the long-term financial well-being of the borrower (taking into account the value of items of movable and immovable property) (*OECD*).

Figure 1 illustrates interdependence between the major categories in the system of lending to individuals in context of improving the sustainability of lending in depressed areas.



*Fig. 1. Improving sustainability of lending to households in depressed areas: interdependence between major categories*

Despite the lack of comparative studies, it is expected, using government statistics and analyzing interview data, to confirm that taxes, utility bills, and loan payments take up a much larger spending's share of households in depressed areas, in comparison with the share of similar payments in household spending in big cities.

Among possible causes for high tax burden of households in small towns and settlements are the following ones:

- local government budgets are mostly deficient (4,8% in 2012), the municipalities are largely dependent on intergovernmental transfers (IGT share exceeded 30% in 75,6% of the municipalities) (*Ministry of Finance...*, 2013. P. 11, 20);

- due to lack of own tax sources, local authorities of depressed towns are forced to set maximum rates for land taxes, taxes on personal property; they are forced to determine and set the highest rates for cadastral valuation of lands and inventory values of residential real estate;

- predominant use of per capita funding principle by determining and calculation of intergovernmental transfers to municipalities, resulting in subsidies to equalize fiscal capacity not providing enough funding for a network of local agencies and organizations, which offer services to the residents of small towns.

Possible reasons for the excess of the utility payments of the small towns inhabitants compared with the same payments of the bigger cities inhabitants are the following ones:

- lack of financial resources for local authorities to co-finance activities for the improvement of municipal infrastructure, for energy-efficient home improvements;

- establishing tariffs for central heating service, water supply, and water sewage based on a cost oriented principle, which, with fewer consumers of public services in small communities, leads to the greater cost of these services as compared to rates in large cities (e.g., in the Rostov region heating tariffs set for the residents and organizations of mining areas are 40 to 90 per cent higher than rates set for the residents and organizations of the regional center and adjacent cities (*Annex 1...; The Regional Tariff Service...*, 2012a, 2012b, 2012c).

Economic plight of the depressed mono-towns inhabitants is aggravated by their onerous debt burden which is higher than the debt burden of residents of megapolises (*Shafirov*, 2013b). However, precisely those households that are concerned about the development perspectives of their native towns can provide financial resources for the sustainable development of the depressed areas (*Donchevsky, Shafirov and Karlina*, 2013).

## 2. Improving sustainability of lending to individuals: theoretical framework

The author puts forward a hypothesis, that within the frame work of the Program of improvement of depressed areas, there is a need for establishing federal and local policies for development, implementation and promotion of purpose-oriented lending to households, harmonized with the goals and synchronized with the time frames of local social-economic development plans.

Theoretical framework for designing and application of appropriate policy measures rests on the fact that institutions, both formal and informal, either do or do not enhance human life as a whole (*Tool*, 1996), likewise the financial organizations which are guided by certain institutions can either promote local communities' welfare or impede it. In turn, coordinative mechanisms which mediate, at various levels, interactions between the financial organizations and state agencies in consumer lending, can become a source of values generation for inhabitants in different regions and municipalities.

Economic actors differ in their habits, customs, «instincts», as well as physical or material relations they are engaged in, and in techniques employed for adaptation to each other (*Veblen*, 1934. P. 189). It should be noticed, however, that «Habits govern behavior but habits are themselves subject to discretionary alteration when perceived circumstances suggest or demand revision» (*Tool*, 1996). Recognizing the significance of reconstitutive downward causation (*Hodgson*, 2003) on human habits, it appears obvious

that institutions can significantly alter and shape human behavior. Therefore, institutional policy elements construction seems to be an appropriate corrective measure providing implementation of rational behavior patterns of consumer lending. Herein, the term «sustainable development» implies harmonization of the borrowers' purposes with the long-term priorities established by the institutional state policy including national, municipal, and regional levels. Thus, the institutional design by authorities of either municipal or regional consumer lending policy can affect borrowers' behavior and result in alteration of loan purposes.

In other words, in the long perspective, improvements of sustainability of lending by affecting the individual borrowers' behavior patterns are determined by the features of institutions which refer to certain economic problems, and by their effectiveness. It is important to understand that institutional design is a qualitative factor of economic evolution. This implies that correspondence between the individual borrowers' purposes and objectives of territorial development is the important factor of sustainable economic growth. Meanwhile, the Central Bank of the Russian Federation has initially set the course intentionally aimed at manipulation with quantitative parameters (e.g., interest rate limiting, or classification depending on the loan amount) (*Aleshkina, 2013*). This course, followed by the Russian commercial banks, does not account for the alteration or the loan purpose itself. Rather, commercial banks deal with the same classification of loan types which is principally of «technical» character (including lender risk factor related to collateral for a loan).

Meanwhile, the purpose of the loan becomes the key characteristic for the depressive mono-towns traditionally supported by governmental subsidies: when the budget financing is not sufficient, financial (including borrowed) resources of mono-town inhabitants appear to be one of the most efficient instruments of sustainable socio-economic development, the factor of harmonization of individual loan purpose with that of local community. At that, coordinative role of municipal or regional authorities should be aimed at social capital activation to enhance the individual well-being together with the development of the local community on the whole.

It has been suggested, therefore, that policies of lending to individuals, which are primarily based on reduction or infrastructural limitations and coordination of lending organizations activities, borrowing households and suppliers of goods and services, can and should promote the transformation of «money loan» (providing short term credit) into «capital loan», transformation of savings into investments, as well as creating incentives for households in depressed areas to overcome institutional dysfunctions which manifest themselves in inefficient behavioral patterns of households.

Thereafter, the role of local authorities in reducing transaction costs which occur in the process of interaction of lenders and borrowers, is of great importance. Lowering the level of information asymmetry concerning characteristics of the potential borrower prevents the problem of adverse selection, which manifests itself both in credit risk (e.g., default risk) and in risk of wasting credit resources (i.e., individual expenses structure inappropriate to the one which promotes certain community's social capital development).

When compared with the levels of over-indebtedness of households in regards to repayment of loans for household's budget in larger cities to those in depressed territories, the latter ones appear to be much higher. The following are some factors as to possible causes:

- mortgage availability remains tight for residents of small towns (due to lack of full-featured network of bank branches in small towns, caused by the absence and (or) low market value of mortgage collateral which could meet the requirements of lenders and mortgage refinancing organizations)<sup>1</sup>;
- patterns of borrowing behavior, as a result of institutional dysfunctions, are caused, among other things, by aggressive advertisement of credit cards, which tend to stimulate «conspicuous consumption», reflecting existing social environment, as well as

<sup>1</sup> This proposition is indirectly confirmed by differences in structures of the total credit portfolio offered to households by Russian banks, compared to those offered in developed countries: the ratio of the total credit portfolio of residential mortgage loans to GDP in 2012 nearly reached 3% in Russia, while in European Union it exceeded 45%, in the U.S. reached almost 65%, in the Netherlands – more than 100% (*The Central Bank..., 2012. P. 43*).

by predatory lending practices based on low level of borrowers' financial literacy.

The latter suggests that, in depressive areas, traditional, or «ceremonial», values (Ayes, 1961. P. 30–31) based upon deeply rooted traditions and customs, dominate over the «instrumental» ones which are, being closely associated with the instinct of workmanship (Veblen, 1934), according to the original institutionalist tradition, promote efficient economic development. Educational programs and increase in knowledge, among other factors, make for the «instrumental» values.

Dichotomy principle postulated by Veblen, juxtaposed ceremonial versus technological or invidious versus non-invidious structure and conduct. («Invidious» means a «comparison of persons with a view to rating and grading them in respect of relative worth or value» (Veblen, 1934. P. 34)). Institutions, in turn, may well serve both invidious and non-invidious functions (Tool, 1996).

As for the conspicuous consumption, it should be treated as the phenomenon indicating that «desires and wants can not simply be read from economic behavior..., but that the interpretative and intentional problems of the actors must also enter into the picture» (Mirowski, 1987), and that «serviceability» might actually be consistent with waste» (Mirowski, 1987).

Thus, prevalence of short and medium term non-purpose loans in the loan portfolio of Russian banks (56,4% – as of 1 November, 2011; 60,7% – as of 1 November, 2012 (The Central Bank..., 2012. P. 43)) results in a higher current debt burden for the Russian households (the ratio of loan repayments to income in Russia is at 15–20%, while in developed countries it is about 10%) (The Central Bank..., 2012. P. 41). Taking into account the projected debt and «municipal burden» on mono-towns residents, evaluation of interdependence between household lending and sustainable development of the depressed mono-towns is of particular importance.

### 3. Conclusions and Future Research

The main policy directions at regional and municipal levels as illustrated in Figure 2 are related to supporting the sustainable consumer lending and enhancing households' well-being. In particular, regional and local authorities' activity could positively affect the household lending and result in: transaction costs and information asymmetry reducing; increasing loyalty and trust of mono-town residents to public authorities; creation of innovative purpose loan products; improving consumer loans sustainability on the whole.

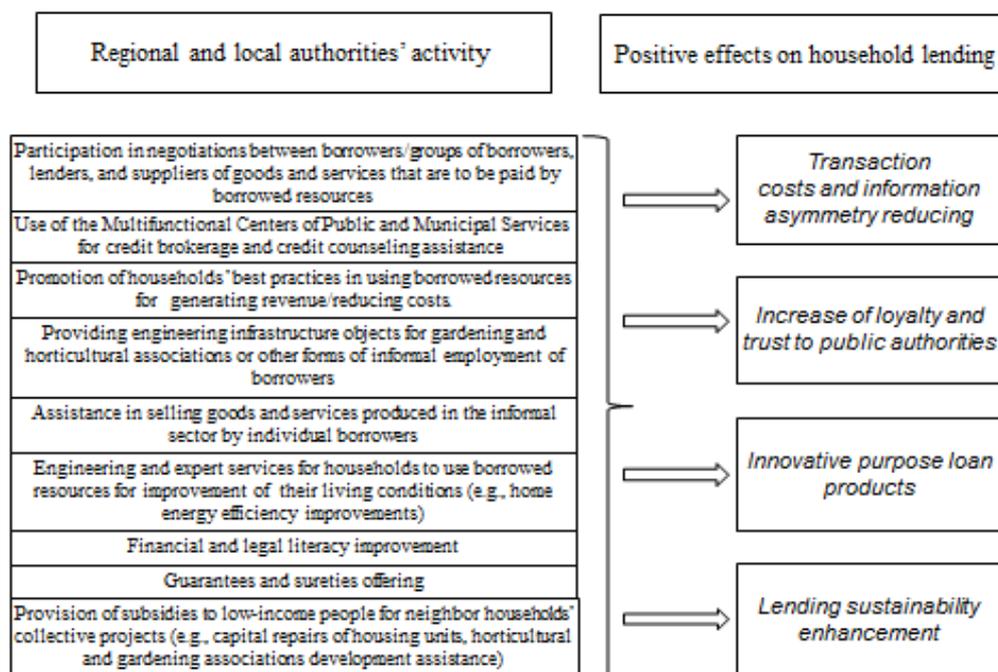


Fig. 2. Coordinating activities of regional and local authorities aimed at sustainable lending to individuals

In addition, the author expects that future research focus on the following hypotheses that are to be confirmed or rejected:

1. Regional and municipal policies aimed at equalization of the terms of lending to individuals are meant to stimulate sustainable lending to individuals to benefit depressed areas development by reducing transaction costs for borrowers and lenders, and will contribute to the welfare of the residents of depressed areas and their economic growth.

2. Social pressure from the co-signers, family members, and co-workers who are informed or may be informed about the facts of a borrower's bank debts, reduces the risk to lenders.

3. One of the possible instruments for reducing transaction costs for borrowers and lenders is the development and implementation by local and regional authorities, in cooperation with banks, of specialized loan products for households in depressed areas, – which are of interest to the groups of neighboring households, – with a minimum mutual responsibility of the team members for the fulfillment of liabilities to lenders by other households, or at least have neighboring households be interested in using borrowed resources by the neighbors for current purpose.

4. A significant share of households' debt to lenders consists of penalties, fines, and hidden fees. Withdrawing these requirements by the creditors will lead to an increase in demand for loans.

5. The reason for the current situation in terms of a high level of households debt load in Russia in general, and in depressed mono-towns of the country in particular, is the absence of a sufficient variety of loan purposes and types of collaterals owned by households in depressed areas.

6. If borrowers had an opportunity to get loans of a greater amount for a longer period of time with the same monthly payment, loans would be obtained for other purposes, which would have a positive impact on both the welfare of borrowers and local economic development.

To test the above mentioned hypotheses, the author intends to conduct a sample survey of borrowing behavior of the population in a depressed region, which includes: Town of Gukovo, Town of Zverevo, and Uglerodniy village.

Population of observed region as of January 1 2012:

– Town of Gukovo – 66,3 thousand (71,9%);

– Town of Zverevo and his administration subordinate settlements – 23,6 thousands including urban population – 21,9 thousand (23,8%);

– Uglerodniy village – 4 thousand (4,3%).

Stratified sampling is planned to be taken, which implies a preliminary grouping of units of the general population on a geographic basis. Since these (administrative) units are in their nature typical groups, stratified sample can be classified as typical selection.

From a statistical perspective, stratification allows to divide the members of the population into as many homogeneous subgroups, as there would be necessary to assure that the variance within the set parameters of the derived subgroups was lower than the variance between them.

For the implementation of proportional selection of units from typical groups, it is essential to know in advance the amount of the total population  $N$ , and the volume of typical groups of  $N_j$ . At the first stage, the amount of households surveyed in each location is calculated by the following formula:

$$n_j = n \frac{N_j}{N} = n \frac{N_j}{\sum N_j},$$

where

$n_j$  – sample size of  $j^{th}$  typical group;

$n$  – total sample size;

$N_j$  –  $j^{th}$  typical group size;

$N$  – total population size.

Total population size  $N = 92,2$  thousands. The planned sample is 6,5% of the total population size with the selection of units in proportion to the number of units of typical groups, that is, 431 households are selected from the first settlement (Town of Gukovo); 143 households – from the second one (Town of Zverevo); and 26 households – of the third one (Uglerodnyi village).

In accordance with the survey findings, the following reporting forms are to be composed:

- credit portfolio of the respondent;
- total loan portfolio of the households of a given territory;
- potential portfolio of «rational» loans of the households in a given territory (demand-side estimates);
- balance of assets, liabilities and equity of the household;
- consolidated balance sheet of assets evaluation, liabilities and equity of households of a given area;
- respondents' assessment of factors positively influencing their decision to apply for a loan.

The author has a purpose neither to identify the underlying causes of depressive socio-economic and political status of researched territories and interregional and intraregional disparities, nor to develop and validate the full range of measures of mono-industrial towns' recovery. However, putting forward a hypothesis about the importance of the role of lending to households in the formation and elimination of institutional dysfunctions which affect local economic development, the author intends to analyze previously applied and currently utilized approaches to the improvement of problem territories in Europe, United States, and Canada.

Furthermore, a series of cross-country comparisons of levels of overindebtedness and lending purposes is planned by the author, in context of their influence on local economic development and interregional disparities, as well as perspectives of implementation of lending to individuals as an instrument for regional (local) economic development in different countries.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Алёшкина Т. (2013). ЦБ рассчитал ростовщическую ставку по потребительским займам. (<http://www.rbcdaily.ru/finance/562949988967177> - Дата обращения: 20.09.2013).

Дончевский Г. Н. и Шафиров Л. А. (2013). К вопросу о построении финансовой модели устойчивого развития кластера домохозяйств // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 11, № 2, Ч. 2.

Дончевский Г. Н., Шафиров Л. А. и Карлина А. А. (2013). Депрессивные территории: модель фазовой возгонки (концепция, рабочие гипотезы и программа исследования) // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 11, № 1, Ч. 3, с. 75–85. (<http://sfedu.ru/ejur/data/2013/journal11.1.3.pdf>).

Дончевский Г. Н., Шафиров Л. А. и Устина Н. А. (2013). Демонстрационно-технологический полигон как средство инноватизации результатов научной деятельности в области управления муниципальными образованиями // *Вопросы регулирования экономики (Journal of Economic Regulation)*, Т. 4, № 2, с. 69–86. (<http://hjournal.ru/journals/jer4.2.pdf>).

Консультант Плюс (2012). Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (Зарегистрировано в Минюсте России 13.12.2012 № 26104). ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_139494/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139494/)).

Консультант Плюс (2013). Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П) (ред. от 06.09.2013) (Зарегистрировано в Минюсте России 26.04.2004 № 5774). ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152449/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152449/)).

Майровски Ф. (2013). Философские основания институционалистской

экономики (часть II) // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 11, № 3, с. 72–88.

Министерство регионального развития Российской Федерации (2013). Решение коллегии «Об итогах деятельности Министерства регионального развития Российской Федерации по стратегическому и территориальному планированию в Российской Федерации за 2012 год и задачах на 2013 год». 20 февраля 2013 г. (<http://www.minregion.ru/upload/documents/2013/03/190313-prot-r.pdf> - Дата обращения: 18.08.2013).

Министерство финансов Российской Федерации (2013). Мониторинг местных бюджетов за 2012 год. ([http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local\\_government/monitoring/](http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring/) - Дата обращения: 25.05.2013).

Михайлова Т. Н. (2011). География – не судьба! (Комментарии к «Сибирскому проклятию» Ф. Хилл И К. Гэдди) // *Журнал институциональных исследований (Journal of Institutional Studies)*, Т. 3, № 1, с. 97–103. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/13/1267066940/JIS-3.1-8.pdf>).

OECD. Доход. Вводная информация. (<http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/topics/income-ru/>).

Приложение 1 к постановлению Региональной службы по тарифам Ростовской области, 30.11.2011 № 23/4. Тарифы на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям Ростовской области, на период с 01.01.2012 по 30.06.2012. ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2011/23/23\\_4прил1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2011/23/23_4прил1.pdf) - Дата обращения: 30.06.2013).

РБК (2013). Оставшимся без работы моногорожанам дадут денег на переезд // РБК, 13 ноября. (<http://top.rbc.ru/economics/13/11/2013/888326.shtml>).

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012а). Постановление № 48/84 от 30.11.2012 г. «Об установлении тарифов на товары и услуги ОАО «Донская Водная Компания» (ОГРН 1096195002309), оказывающего услуги в сфере водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, на 2013 год». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/48/48\\_84\(сприл\)1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84(сприл)1.pdf) - Дата обращения: 30.06.2013).

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012б). Постановление № 52/3 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающей организацией потребителям, другим теплоснабжающим организациям города Гуково Ростовской области». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_3.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_3.pdf) - Дата обращения: 30.06.2013).

Региональная служба по тарифам Ростовской области (2012в). Постановление № 52/7 от 19.12.2012 г. «Об установлении тарифов на тепловую энергию, поставляемую теплоснабжающими организациями потребителям, другим теплоснабжающим организациям города Ростова-на-Дону». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_7.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_7.pdf) - Дата обращения: 30.06.2013).

Синяева Ю. (2013). Для агломераций могут сделать особый финансовый режим. (<http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986479525> - Дата обращения: 08.04.2013).

Центральный Банк Российской Федерации (2012). Обзор финансового рынка. Годовой обзор Банка России за 2012 год, вып. № 74. М.: Департамент исследований и информации Банка России. ([http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_r/fin\\_mark\\_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM\\_49584](http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM_49584) - Дата обращения: 30.05.2013).

Шафиров Л. А. (2013а). Повышение социальной эффективности кредитования населения как императив устойчивого развития // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 4, № 1, с. 124–134. (<http://hjournal.ru/journals/jer4.1.pdf>).

Шафиров Л. А. (2013б). Современный бум потребительского кредитования в РФ: повышение социальной эффективности кредитования населения как мера

антициклического регулирования // *TERRA ECONOMICUS*, Т. 11, № 1, Ч. 2, с. 34–42. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.2.pdf>).

Ayres C. (1961). *Towards a Reasonable Society*. Austin: University of Texas.

Gennaioli N., La Porta R., Lopez de Silanes F. and Shleifer A. (2013). Growth in Regions. NBER Working Paper Series. (<http://www.nber.org/papers/w18937.pdf>. Access Date: September, 2013).

Gorzalak G. (2011). Doctrines of Regional Policies – Their Virtues and Limitations. Polish Presidency of the Council of the EU. Seminar on Territorial Dimension of Development Policies. Seminar Papers and Proceedings. 18–19 July 2011, Ostróda, Poland. ([http://www.mrr.gov.pl/english/Regional\\_Development/Presidency/event\\_shedule/Documents/Seminar\\_%20Papers\\_and\\_Proceedings.pdf](http://www.mrr.gov.pl/english/Regional_Development/Presidency/event_shedule/Documents/Seminar_%20Papers_and_Proceedings.pdf) - Access Date: 10.07.2013).

Guriev S. and Vakulenko E. S. (2012). Convergence between Russian Regions. Centre for Economic and Financial Research at New Economic School, no. 180. (<http://publications.hse.ru/preprints/66963239> - Access Date: August, 2013).

Guriev S. and Vakulenko E. S. (2013). Internal Migration and Interregional Convergence in Russia. SSRN Working Paper Series. SSRN Working Paper Series. Social Science Research Network, 2013. № 2200539. (<http://publications.hse.ru/preprints/74217433> - Access Date: August, 2013).

Hodgson G. M. (2003). The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory // *Cambridge Journal of Economics*, no. 27.

President of Russia (2013). Instructions Following Meeting on Economic Issues. June 11. (<http://eng.kremlin.ru/news/5569>).

The Russian Government (2013). Government Meeting. Agenda: Additional Support for Small and Medium-sized Businesses and 13 other Issues. 03 October. (<http://government.ru/en/news/6634>).

Tool M. R. (1996). A Neoinstitutional Theory of Social Change in Veblen's «The Theory of the Leisure Class». *Elegant Technology: Economic Prosperity through Environmental Renewal*. (<http://www.elegant-technology.com/TVAtool.html> - Access Date: 01.10.2013).

Veblen T. (1914). *The Instinct of Workmanship*. New York: Macmillan.

Veblen T. (1934). *Essays in Our Changing Order*. New York: Viking.

### REFERENCES

Aleshkina T. (2013). Central Bank Has Calculated an Interest Rate for Consumer Loans. (<http://www.rbcdaily.ru/finance/562949988967177> - Access Date: 20.09.2013). (in Russian).

Donchevsky G. N. and Shafirov L. A. (2013). Constructing the Financial Model of Sustainable Development of the Household Cluster. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 2, p. 2. (in Russian).

Donchevsky G. N., Shafirov L. A. and Karlina A. A. (2013). The Depressed Territories: Phase Sublimation Model (Concept, Hypothesis and Research Programs). *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 1, part 3, pp. 75–85. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.3.pdf>). (in Russian).

Donchevsky G. N., Shafirov L. A. and Ustina N. A. (2013). Demonstration – Technological Ground as a Means of Scientific Findings Implementation in Municipal Governance. *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 2, pp. 69–86. (<http://hjournal.ru/journals/jer4.2.pdf>). (in Russian).

Consultant Plus (2012). Instructions of the Central Bank of the Russian Federation about Obligatory Standards of Banks of December 3, 2012 no. 139-I. (Registered by the Ministry of Justice of the Russian Federation on December 13, 2012 no. 26104). ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_139494/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139494/)). (in Russian).

Consultant Plus (2013). Direction «On the Formation Lending Organization Allowance for Possible Loan Losses, Loan and Similar Debt» (ratified by the Central Bank of the Russian Federation on March 26, 2004 no. 254-P) (ed. on September 06,

2013) (Registered by the Ministry of Justice of the Russian Federation on April 26, 2004 no. 5774). ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152449/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152449/)). (in Russian).

*Ministry of Regional Development of the Russian Federation* (2013). Board Decision «On the Results of work of the Ministry of Regional Development of the Russian Federation in Strategic and Territorial Planning in the Russian Federation for 2012 and on the Propositions for 2013». February 20. (<http://www.minregion.ru/upload/documents/2013/03/190313-prot-r.pdf> - Access Date: 18.08.2013). (in Russian).

*Ministry of Finance of the Russian Federation* (2013). Monitoring of the Local Budgets for 2012. ([http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local\\_government/monitoring/](http://www1.minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring/) - Access Date: 25.05.2013). (in Russian).

*Mikhailova T. N.* (2011). Geography is not Destiny! (Comment on «Siberian Curse» by F. Hill and Gaddy). *Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 1, pp. 97–103. (<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/13/1267066940/JIS-3.1-8.pdf>). (in Russian).

*OECD*. Income. Introductory Material. (<http://www.oecdbetterlifeindex.org/ru/topics/income-ru/>). (in Russian).

*Annex 1 to the resolution of the Regional Tariff Service of the Rostov Region*, 30 November, 2011 no. 23/4. Tariffs of Heat Energy Provided by the Heating Supply Companies for Consumers and Other Heating Supply Companies of the Rostov Region, for the Period from January, 01, 2012 up to June, 30, 2012. ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2011/23/23\\_4прил1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2011/23/23_4прил1.pdf) - Access Date: 30.06.2013). (in Russian).

*RBC* (2013). Inhabitants in Monotowns Are to Be Paid for Moving // *RBC*, November. (<http://top.rbc.ru/economics/13/11/2013/888326.shtml>). (in Russian).

*The Regional Tariff Service of the Rostov Region* (2012a). *Resolution* no. 48/84 from 30.11.2012 «On Tariffs Setting for the Goods and Services of the Joint-stock «Don Water Company» (Primary State Registration Number 1096195002309), Providing Services in Water Supply, Sanitation and Sewage Treatment, for 2013». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/48/48\\_84\(сприл\)1.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/48/48_84(сприл)1.pdf) - Access Date: 30.06.2013). (in Russian).

*The Regional Tariff Service of the Rostov Region* (2012b). *Resolution* no. 52/3 from 19.12.2012 «On tariffs Setting for the Heat Energy Provided by the Heating Supply Company for Consumers and Other Heating Supply Companies in Town of Gukovo, Rostov Region». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_3.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_3.pdf) - Access Date: 30.06.2013). (in Russian).

*The Regional Tariff Service of the Rostov Region* (2012c). *Resolution* no. 52/7 December, 19, 2012. «On Tariffs Setting for the Heat Energy Provided by the Heating Supply Companies for Consumers and Other Heating Supply Companies in Rostov-on-Don». ([http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0\\_2012/52/52\\_7.pdf](http://rst.donland.ru/Data/Sites/18/media/postanov/0_2012/52/52_7.pdf) - Access Date: 30.06.2013). (in Russian).

*Sinyaeva Yu.* (2013). Special Financial Conditions Can Be Created for Agglomerations. (<http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986479525> - Access Date: 08.04.2013). (in Russian).

*The Central Bank of the Russian Federation* (2012). Financial Market Review. Bank of Russia Annual Report for 2012, issue no. 74. Moscow: Research & Information Department of the Central Bank of the Russian Federation. ([http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_r/fin\\_mark\\_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM\\_49584](http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM_49584) - Access Date: 30.05.2013). (in Russian).

*Shafirov L. A.* (2013a). Improving the Social Efficiency of Lending to Individuals as Sustainable Development Imperative. *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 1, pp. 124–134. (<http://hjournal.ru/journals/jer4.1.pdf>). (in Russian).

*Shafirov L. A.* (2013b). Contemporary Boom of Russia Consumer Lending: Improving the Efficiency of Social Lending as a Measure of Countercyclical Regulation. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 1, p. 2, pp. 34–42. (<http://sfedu.ru/evjur/data/2013/journal11.1.2.pdf>). (in Russian).

*Ayres C.* (1961). *Towards a Reasonable Society*. Austin: University of Texas.

*Gennaioli N., La Porta R., Lopez de Silanes F. and Shleifer A.* (2013). Growth in Regions. NBER Working Paper Series. (<http://www.nber.org/papers/w18937.pdf>. Access Date: September, 2013).

*Gorzalak G.* (2011). Doctrines of Regional Policies – Their Virtues and Limitations. Polish Presidency of the Council of the EU. Seminar on Territorial Dimension of Development Policies. Seminar Papers and Proceedings. 18–19 July 2011, Ostróda, Poland. ([http://www.mrr.gov.pl/english/Regional\\_Development/Presidency/event\\_schedule/Documents/Seminar\\_%20Papers\\_and\\_Proceedings.pdf](http://www.mrr.gov.pl/english/Regional_Development/Presidency/event_schedule/Documents/Seminar_%20Papers_and_Proceedings.pdf) - Access Date: 10.07.2013).

*Guriev S. and Vakulenko E. S.* (2012). Convergence between Russian Regions. Centre for Economic and Financial Research at New Economic School, no. 180. (<http://publications.hse.ru/preprints/66963239> - Access Date: August, 2013).

*Guriev S. and Vakulenko E. S.* (2013). Internal Migration and Interregional Convergence in Russia. SSRN Working Paper Series. SSRN Working Paper Series. Social Science Research Network, 2013. № 2200539. (<http://publications.hse.ru/preprints/74217433> - Access Date: August, 2013).

*Hodgson G. M.* (2003). The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory. *Cambridge Journal of Economics*, no. 27.

*Mirowski Ph.* (1987). The Philosophical Bases of Institutionalist Economics // *Journal of Economic Issues*, vol. 21, pp. 1001–1038. (Rus. ed.: *Mirowski Ph.* (2013). The Philosophical Bases of Institutionalist Economics. Part 2. *TERRA ECONOMICUS*, vol. 11, no. 3, pp. 72-88).

*President of Russia* (2013). Instructions Following Meeting on Economic Issues. June 11. (<http://eng.kremlin.ru/news/5569>).

*The Russian Government* (2013). Government Meeting. Agenda: Additional Support for Small and Medium-sized Businesses and 13 other Issues. 03 October. (<http://government.ru/en/news/6634>).

*Tool M. R.* (1996). A Neoinstitutional Theory of Social Change in Veblen's «The Theory of the Leisure Class». *Elegant Technology: Economic Prosperity through Environmental Renewal*. (<http://www.elegant-technology.com/TVAtool.html> - Access Date: 01.10.2013).

*Veblen T.* (1914). *The Instinct of Workmanship*. New York: Macmillan.

*Veblen T.* (1934). *Essays in Our Changing Order*. New York: Viking.

## К ПРОБЛЕМЕ РАННЕЙ ЯЗЫКОВОЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ БАКАЛАВРОВ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

ПОЛЕНОВА АННА ЮРЬЕВНА,

кандидат педагогических наук,  
доцент кафедры английского языка гуманитарных факультетов,  
Южный федеральный университет,  
e-mail: polenova\_a@list.ru

ПОСТУКЯН МАРИЯ МЕЛКОНОВНА,

старший преподаватель кафедры английского языка гуманитарных факультетов  
Южный федеральный университет,  
e-mail: mmpostukyan@gmail.com

*В данной статье рассматриваются практические аспекты формирования профессионально ориентированной языковой компетентности бакалавров в области экономики. В числе профессионально значимых компетенций любого специалиста, который по роду своей деятельности сталкивается с профессионально ориентированным иностранным языком, выступает дискурсивная компетенция. Для её формирования необходимо систематическое профессионально ориентированное обучение студентов, в ходе которого студенты учатся выполнять коммуникативные задачи. В статье обобщается опыт преподавания практического курса английского языка на неязыковых факультетах и ставится вопрос о создании системы непрерывного языкового образования. Предлагаются возможные траектории формирования основ ранней языковой профессионализации через обучение языку профессии в профильных классах школы и создание групп коррекции в рамках обучения в вузе.*

**Ключевые слова:** ранняя языковая профессионализация; компетентностный подход; профессиональный дискурс; дискурсивная компетенция; профилизация обучения; непрерывное языковое образование; английский для специальных целей.

## THE ISSUE OF EARLY STAGE LANGUAGE PROFESSIONALISM FOR BACHELORS SPECIALISING IN ECONOMICS

POLENOVA ANNA, Y.,

Candidate of Pedagogical Sciences (PhD),  
Associate Professor, Department of the English Language for Humanities,  
Southern Federal University,  
e-mail: polenova\_a@list.ru

POSTUKYAN MARIA, M.,

Senior Lecturer, Department of the English Language for Humanities,  
Southern Federal University,  
e-mail: mmpostukyan@gmail.com

*This paper considers the practical aspects of professionally oriented language proficiency for Bachelor specializing in Economics. Among the most significant competences of any specialist who*

© Поленова А. Ю., Постукян М. М., 2014

*deals with ESP discourse competence seems one of the required. To develop this competence it is necessary to teach ESP in the course of which students learn to solve communicative problems. The paper also summarizes the experience of teaching a practical English course at non-language faculties and raises the issue of establishing a system of continuous language education. The paper suggests possible ways of forming the foundations of early stage language professionalism through teaching ESP in special classes at school or special correction groups at university.*

**Keywords:** *early stage language professionalism; competence approach; professional discourse; discursive competence; profile-oriented training; continuous language education; English for special purposes (ESP).*

**JEL:** *A12, I21, I25, Z10.*

Для решения профессиональных задач конкурентоспособному специалисту экономического профиля необходимо хорошее знание как минимум одного иностранного языка и основ экономической терминологии. При этом в принятых сегодня Федеральных государственных образовательных стандартах (далее — ФГОС) ставятся гораздо более широкие задачи, чем просто развитие у будущих экономистов умений понимать тексты профессиональной тематики на иностранном языке и общаться с зарубежными партнерами. Особенностью ФГОС является их ориентация на развитие у будущих специалистов-экономистов комплекса общекультурных и профессиональных компетенций, в формировании которых значительная роль принадлежит языковым дисциплинам.

Действительно, сфера деятельности современного экономиста характеризуется расширением, интенсификацией и усложнением коммуникационной составляющей. К тому же, большая часть информации в мире сегодня появляется на английском языке. Именно коммуникация и эффективная работа с профессионально значимой информацией позволяют современным специалистам экономического профиля качественно решать профессиональные задачи, осуществлять сотрудничество, согласовывать содержание и процедуры деятельности.

В системе высшего профессионального образования процесс обучения английскому языку традиционно включает, во-первых, обучение общему или базовому английскому (General English) и, во-вторых, профессиональному английскому (ESP — English for Specific Purposes). Обучение в обоих случаях подразумевает формирование всех видов компетенций. Профессионально ориентированное обучение английскому языку в вузе ставит целью не просто обеспечить студента определённым объёмом знаний и набором умений и навыков, но и в соответствии с требованиями образовательных стандартов и нормативных документов учесть его конкретные потребности, исходя из профессиональной направленности той или иной специальности в области английского языка.

Как известно, в последние годы в ВУЗы пришло большее, чем прежде, число выпускников средних школ, что вызвано сложившейся в стране демографической ситуацией и введением ЕГЭ. Следует отметить, что тенденцией последних лет является понижение общего уровня языковой компетентности выпускников школ. Это можно объяснить тем, что направленность коммуникативных методик, принятых в большинстве школ, на самом деле приводит к значительному ухудшению уровня владения языком. Отметим также, иностранный язык не является обязательным для выпускников и лишь по некоторым направлениям подготовки абитуриентам необходимо представить результаты ЕГЭ по иностранному языку. Таким образом, часто студентами высших учебных заведений становятся вчерашние школьники, имеющие предпороговый уровень владения иностранным языком. В связи с этим возникает необходимость обеспечить им языковую подготовку, которая позволит эффективно освоить ВУЗовскую программу по профессионально ориентированному иностранному языку.

В современной практике ранней профессиональной языковой подготовки имеются противоречия, обусловленные различием в подходах к языковой подготовке в школе и ВУЗе. Как известно, в основу новых ФГОС ВПО положен компетентностный подход, предусматривающий не только овладение студентами определенной суммы знаний, умений и навыков в иностранном языке, но и способностью применять их в профессиональной деятельности. Профессионально значимыми компетенциями являются такие компетенции, наличие которых важно для осуществления профессиональной деятельности.

Вместе с тем, в основу проекта ФГОС среднего полного общего образования положен системно-деятельностный подход, при этом его авторы (Кезина Л. П., Кондаков А. М.) неоднократно говорят о компетенциях и компетентности, фактически признавая необходимость использования компетентностного подхода при изучении иностранного языка (Кезина и Кондаков, 2011).

Компетентностный подход наравне с системно-деятельностным расширяет возможности личностного развития учащихся и готовит их к возможности применения полученных знаний и сформированных общекультурных компетенций в ситуациях иноязычного общения, предполагающих иноязычную коммуникацию. Использование компетентностного подхода в средней школе не только актуально, но и необходимо, т.к. это позволит осуществить логичный переход от школьного к ВУЗовскому обучению иностранным языкам.

Приступая к обучению в высшей школе, студент сталкивается с профессиональным дискурсом. Наиболее четко его определяет Воевода Е. В., которая утверждает, что профессиональный дискурс – это профессиональное, правовое, языковое и социальное поле, в котором специалист осуществляет свою профессиональную деятельность, обмениваясь информацией с другими коммуникантами (Воевода, 2011). С лингвистической точки зрения, профессиональный дискурс имеет свое особое оформление, выраженное, как правило, в лексике и стилистике речи. Например, профессиональный дискурс экономистов не только содержит термины и понятия, понимание которых обусловлено наличием фоновых знаний в той или области человеческой деятельности, но и такие нехарактерные для других видов дискурса особенности, как большое количество формул, графиков, расчетов, диаграмм. Поэтому особенно важным фактором на этапе введения в профессиональный языковой дискурс видится опора на межпредметные связи, выстраивание учебного плана по иностранному языку и профильным предметам в такой последовательности, которая позволяет студентам адекватно воспринимать информацию, предъявляемую на иностранном языке. Практический опыт преподавания иностранного языка для экономистов показывает, что ранняя языковая профессионализация, осуществляемая на I–II курсах, не только вводит студентов в профессиональный дискурс, но также формирует основы профессиональной идентичности, повышая у студентов мотивацию к обучению. Таким образом, очевидно, что одной из профессионально значимых компетенций любого специалиста, который по роду своей деятельности сталкивается с профессионально ориентированным иностранным языком, является *дискурсивная компетенция*. Для её формирования необходимо систематическое профессионально ориентированное обучение студентов, в ходе которого студенты учатся выполнять коммуникативные задачи, представленные в различной форме.

К сожалению, учебный план составлен так, что бакалавры изучают английский язык два семестра, а магистры только один семестр — всего 36 часов. Учитывая рост потребности практического владения английским языком бакалавров и магистров в сфере экономики, такие условия можно с полной уверенностью назвать крайне неблагоприятными. При таком неоправданно ограниченном объеме учебных часов можно лишь констатировать, что курс обучения английскому языку на неязыковых факультетах должен быть направлен на общеязыковую и профессиональную языковую подготовку одновременно, что в

реальной жизни практически невозможно (Поленова, 2011. С. 68-72). Как отмечает О. Г. Поляков, достичь продвинутого уровня владения иностранным языком в отведенные образовательным стандартом часы, принимая во внимание перегруженность учебного плана, достаточно проблематично, если вообще возможно. Поэтому наиболее реальное решение проблемы можно усмотреть в разработке концепции профильной школы вообще или профилизации обучения иностранным языкам в частности (Поляков, 2007. С. 2-5). Но одной только модернизацией обучения иностранному языку в вузе проблемы высокопрофессиональных кадров не решить. Подготовка компетентных и творческих специалистов может быть успешно выполнена только через совершенную систему непрерывного языкового образования, в данном случае «школа-вуз». Возможности более ранней языковой профессионализации – с учетом небольшого количества учебных часов, отводимых на иностранный язык в неязыковых ВУЗах, – предоставляют профильные классы средней (старшей) школы. Ранняя языковая профессионализация позволяет создать дополнительный резерв времени для целенаправленного изучения языка для тех выпускников школ, которые планируют обучаться в неязыковых ВУЗах со стандартным количеством часов по иностранному языку. Внедрение новых подходов к языковому обучению в профильных классах, главным образом в классах гуманитарного профиля, включая экономическое направление, позволяет повысить эффективность обучения, приобщить учащихся к профессиональному дискурсу, сформировать основы профессионально значимых компетенций, т.е. эффективно подготовить к обучению в ВУЗе. Таким образом, ранняя языковая профессионализация осуществляется с целью:

- введения студентов в профессиональный языковой дискурс;
- формирования основ профессионально значимых компетенций (общекультурных компетенций – по классификации ФГОС ВПО-3);
- формирования профессиональной идентичности.

В рамках ранней языковой профессионализации важно не столько изучение профессиональной терминологии, сколько формирование основ профессионально значимых компетенций, создание лингвистической базы для последующей профессионализации языковой подготовки в ВУЗе.

Для реализации предложенной концепции по формированию конкретных компетенций используются элементы известных **методов** языковой подготовки: коммуникативного; аудиовизуального; грамматико-переводного. Применение элементов коммуникативного метода способствует формированию основ коммуникативной компетенции учащихся. Элементы аудиовизуального метода находят свое отражение в использовании современных инновационных технологий, в частности, мультимедийных программ. Грамматико-переводный метод необходим для последующей работы в условиях двуязычия, т.е. нацелен не только на формирование знаний, умений и навыков в области грамматики и перевода, но и ориентирован на определенную целевую группу учащихся, а именно на тех из них, кто собирается работать в России, а не за рубежом, обеспечивает «формирование российской гражданской идентичности обучающихся». Более того, опора при обучении иностранному языку на родной язык учащихся является не переменным условием эффективности обучения, поскольку процесс мышления происходит на родном языке, следовательно, используя родной язык можно быстрее и яснее донести до учащихся все тонкости изучаемых иноязычных лексико-грамматических явлений.

Из всего вышесказанного вытекает, что от преподавателя английского языка в любом случае требуется владение определёнными знаниями в профессиональной области, которую осваивают студенты, в данном случае, в сфере экономики. Кроме того, преподаватель английского языка должен иметь желание усовершенствовать процесс преподавания английского языка на материалах, представляющих профессиональный интерес для самих студентов.

Очевидно, что знание иностранного языка является неизменным

компонентом, фундаментальной составляющей высшего образования и функциональной грамотности. Поскольку в сфере экономического образования иноязычная грамотность, интегрируясь с узко-профессиональным знанием, а также компьютерной грамотностью, является в настоящее время экономической категорией, совершенно ясно, что экономить на языковом образовании крайне неразумно. Требуется изменить само отношение к изучению иностранного языка в неязыковых вузах с учётом новых экономических и политических условий. Более того, важным показателем профессиональной компетентности является наличие опыта профессиональной деятельности, т. е. наличие опыта профессионального общения на английском языке. Языковая насыщенность такого общения должна постоянно возрастать, максимально приближаясь к реальным ситуациям профессионального общения. Системообразующим фактором преобразования всех структурных компонентов профессионального образования должен выступить принцип профессиональной целесообразности, соблюдение которого способствует достижению целей высшего профессионального образования по подготовке высококвалифицированных, конкурентоспособных специалистов. Этот принцип позволяет варьировать содержание подготовки, её направленность, методы и формы, а также прогнозировать результаты обучения (Рыбкина, 2011).

Правила осуществления принципа профессиональной целесообразности можно свести к следующим положениям:

1. Осуществлять отбор содержания, методов, средств и форм подготовки специалистов с учётом особенностей специальности и в помощь овладения ею;
2. Формировать профессионально важные качества студентов, облегчая усвоение профессии и выполнение профессиональных функций;
3. Расширять сферу знаний о профессиональной деятельности и направлять их на подготовку профессионально и социально мобильных специалистов;
4. Использовать профессиональную подготовку в целях непрерывного развития и становления личности.

Таким образом, предлагаемая концептуальная модель позволяет, используя современный компетентностный подход и инновационные образовательные технологии, осуществлять раннюю профессионализацию языковой подготовки с целью подготовки учащихся к получению образования в высшей школе. Для эффективного вхождения учащихся и студентов в профессиональный языковой дискурс можно предложить две траектории, основанные на дифференциации обучения:

- введение ранней языковой профессионализации в профильных классах старшей школы с последующим созданием в ВУЗе так называемых «продвинутых» языковых групп, у которых появится возможность получить дополнительную квалификацию «переводчик в сфере профессиональной коммуникации»;
- создание групп коррекции, обеспеченных специально созданными учебными пособиями для развития профессионально значимых компетенций, которые при выпуске должны достичь уровня В-1 по европейской языковой шкале.

Но для этого и одним, и другим необходимо обеспечить постоянное использование иностранного языка для профессиональных целей путем подготовки заданий, проектов, поиска информации из иноязычных источников – в рамках изучения профильных предметов. Таким образом, студент будет в той или иной форме сталкиваться с профессиональным дискурсом, у него будет формироваться профессиональная идентичность, а это будет способствовать росту мотивации к употреблению иностранного языка.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

- Воевода Е. В. (2011). Теория и методика профессиональной языковой подготовки специалистов-международников в России. – Дис. ... д.пед.н. Москва.
- Кезина Л. П. и Кондаков А. М. (2011). Федеральный государственный

образовательный стандарт общего образования. Среднее (полное) общее образование. Проект. М., 41 с.

Поленова А. Ю. (2011). Проблема письменного дискурса и возможности его использования в образовательном процессе вуза // *Культура. Наука. Интеграция*, Т. 15, № 3, с. 68-72.

Поляков О. Г. (2007). Цели профильно-ориентированного обучения иностранному языку: теоретические аспекты // *Иностр.яз. в школе*, № 5, С. 2-5.

Рыбкина А. А. (2011). Принцип профессиональной целесообразности при обучении чтению в неязыковых вузах // *Интеграция методической (научно-методической) работы и системы повышения квалификации кадров: материалы XII Всероссийской науч.-практ. Конф. 20 апреля 2011 г. М., Челябинск: Изд-во ИИУМЦ Образование.*

Тимченко М. В. (2009). Сущность и содержание профессионально ориентированной языковой подготовки экономиста-международника на раннем этапе / *Российская экономика: пути повышения конкурентоспособности. Коллект. монография под общ. ред. А. В. Холопова. М.: Медиа-Бизнес-Центр, с. 668-671.*

Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования по направлениям подготовки бакалавриата. Гуманитарные науки. Социальные науки. Образование и педагогика. Экономика и управление. (Электронный ресурс).

Фундаментальное ядро содержания общего образования / Рос. Акад. Наук, Рос. Акад. Образования / Под ред. В. В. Козлова, А. М. Кондакова. М.: Просвещение, 2011, 79 с.

#### REFERENCES

Voevoda E. V. (2011). Theory and Methodology of Professional Language Training Specialists in International Relations in Russia. - Dis. Doctor of Pedagogy ... Moscow. (in Russian).

Kezina L. P. and Kondakov A. M. (2011). Federal State Educational Standard of General Education. Secondary (Complete) General Education. Project. М., 41 p. (in Russian).

Polenova A. (2011). Problem of Written Discourse and the Possibility of Its Use in the Educational Process of the University. *Culture. Science. Integration*, vol. 15, no. 3, pp. 68-72. (in Russian).

Polyakov O. G. (2007). Targets of Profile-Based Learning of a Foreign Language: Theoretical Aspects. *Foreign Language in School*, no. 5, pp. 2-5. (in Russian).

Ribkina A. A. (2011). The Principle of Professional Expediency in Teaching Reading in Non-Linguistic Universities // *Integration Methodical (Scientific and Methodological) and the Work of Personnel Training: Materials XII All-Russian Scientific-Practical. Conf. 20 April 2011. Moscow, Chelyabinsk: Publ. House IIUMTS Education.* (in Russian).

Timchenko M. V. (2009). The Nature and Content of Professionally Oriented Language Training International Economics at an Early Stage / *Russian Economy: Ways to Increase Competitiveness. Collect. Monography. Ed. By A. V. Kholopova. М.: Media Business Centre, pp. 668-671.* (in Russian).

Federal State Educational Standards of Higher Professional Education in the Areas of Undergraduate Training. Humanities. Social Sciences. Education and Pedagogy. Economics and Management. (Electronic resource). (in Russian).

Fundamental Core Content of General Education / *Rus. Acad. Of Sciences, Russia. Acad. Education / Ed. by V. V. Kozlov, A. M. Kondakov. М.: Prosveshchenie, 2011, 79 p.* (in Russian).

## ПОДПИСКА-2014

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



**Journal of Institutional Studies**

Журнал институциональных исследований

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,  
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

**Подписной индекс 82295**

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)  
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных  
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

**ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**

## ПОДПИСКА-2014

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»



**Journal of Economic Regulation**

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

*по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2014»,  
ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ*

**Подписной индекс 42503**

*Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)  
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных  
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.*

**ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!**



**Journal of Economic Regulation**  
ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

---

**Том 5, № 1. 2014**

Сдано в набор 17.03.2014 г.  
Подписано в печать 25.03.2014 г.  
Тираж: 500 экз. Заказ № 124.

© Оформление: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2014.