

Причины устойчивости сектора услуг в период экономического кризиса

© 2011 В.А. Переполкин

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nauka@sseu.ru

В статье рассматривается проблема возможности преобразования общеэкономического кризиса в структурный. Лучшие результаты сервисных предприятий в период кризиса по сравнению с предприятиями - производителями продукции объясняются особенностями производства и потребления услуг.

Ключевые слова: структурный кризис, сектор услуг, инновации, сервисные предприятия, монополия.

Работа по ликвидации негативных последствий поразившего мировую и российскую экономику кризиса должна продолжиться далеко за пределами времени выхода национальной экономики из соответствующей фазы конъюнктурного цикла. В частности, существует реальная опасность втягивания ряда видов экономической деятельности уже после завершения периода рецессии в затяжной структурный кризис. Основанием для такого прогноза служит присутствие в политике антициклического регулирования экономической конъюнктуры эффекта сокращения масштаба обновления основного капитала в результате проведения государством мер по предоставлению финансовой помощи достаточно широкому кругу субъектов национальной экономики. Кризис может оказаться не в состоянии полностью выполнить присущую ему функцию оздоровления, позволяя сохранить в экономике значительную долю устаревшей техники, не подвергшейся замене в ходе циклической чистки. Особую остроту проблема обновления имеющихся производственных мощностей приобретает при осуществлении мер поддержки ведущих предприятий приоритетных для национальной экономики видов деятельности, накопивших значительные объемы морально, а порой и физически устаревших элементов основного капитала, на основе использования которых обеспечивается массовое производство продукции с пониженной конкурентоспособностью. В случае быстрого полного восстановления мировой экономики некоторые крупные части российской экономики во главе с так называемыми системообразующими предприятиями, благодаря предоставленной им в рамках реализации комплекса антикризисных мер финансовой помощи, получают реальный шанс попытаться выжить дальше, продолжая эксплуатировать свою лишь

слегка подновленную технико-технологически отсталую производственную базу. По-прежнему выпускаемая устойчиво теряющую спрос на рынке продукцию, такие флагманы видов экономической деятельности подвергают выздоравливающую экономику страны опасности возникновения в ней зон структурного кризиса.

С размахом осуществляемые государством стимулирование инвестиций и субсидирование производства продукции направлены на вполне конкретных получателей помощи, которыми, как правило, оказываются занимающие монопольное положение на рынке предприятия. Так, в антикризисных программах поддержки автомобилестроения в разных странах в качестве реципиентов выделяемых государством финансовых средств неизменно выступают самые большие и известные компании: "Дженерал Моторс", "Форд", "Крайслер" в США, "Фольксваген" в Германии, "АВТОВАЗ" в России. Наглядным примером этого стали антикризисные программы государства, финансовые средства при реализации которых доставались преимущественно крупному бизнесу.

Выражающийся в резком и длительном избытке либо недостатке производственных мощностей в той или иной отрасли по сравнению с потребностями рынка структурный кризис преодолевается прежде всего посредством создания условий для максимально свободного движения капитала внутри национальной экономики. Мешает переливу капитала монополизация экономики, с одной стороны, оставляющая возможность крупным диверсифицированным фирмам за счет доходов от деятельности в благополучных видах экономической деятельности сохранять производство продукции в депрессивных на уровне выше рыночной потребности в ней, с другой стороны, препятствующая перемещению

избыточного капитала высоким инвестиционным барьером входа в монополизированные части национальной экономики. В настоящее время некоторые российские компании, например, “ИТЕРА” и “РусАл”, фактически дотируют принадлежащий их хозяевам строительный бизнес из средств, разрабатываемых другими входящими в них направлениями бизнеса. Наблюдаемое во время общеэкономического кризиса усиление позиций монополий увеличивает глубину и продолжительность потенциально возможного структурного кризиса. Задача государства в такой ситуации - всемерно противодействовать подобному развитию событий, руководствуясь в первую очередь соображениями поддержания конкурентоспособности экономики в целом, а не избирательно проявляемой заботой о сохранении валобразующих предприятий с большим количеством рабочих мест.

Из ошибок правительства страны в оценке перспектив развития экономики и занятости проистекают следующие просчеты в поведении хозяйственных субъектов, отдельные из которых способны привести к возникновению структурного кризиса:

- возникающие на фазе подъема общеэкономического цикла чрезмерно оптимистические ожидания относительно будущих объемов сбыта определенного вида экономической деятельности в состоянии побудить большинство или многие имеющие отношение к нему предприятия к дальнейшему расширению производственных мощностей, которые превратятся к моменту их ввода в действие в избыточные мощности. И наоборот, излишне пессимистические прогнозы государственных чиновников в период кризиса относительно перспектив отдельных видов экономической деятельности могут подвигнуть участвующих в них хозяйственных субъектов к необоснованному сворачиванию инвестиционных программ, угрожающему в последующем возникновением дефицита производственных мощностей;

- недостаточная или неверная информация о реальном положении на рынке труда может стать причиной неправильной оценки работодателями и работниками возможностей занятости по видам экономической деятельности, а также востребованности отдельных профессий. Ошибки при проведении профессиональной подготовки и переподготовки в сочетании с привлечением дополнительной рабочей силы в уже испытывающие ее избыток виды экономической деятельности нередко приводят к массовой структурной безработице;

- игнорирование наличия технологических препятствий в приспособлении к колебаниям

конъюнктуры объемов производственных мощностей, делающих сокращение последних экономически нецелесообразным, как это имеет место, например, в случае с постоянно неполной загрузкой доменной печи при невозможности осуществления ее частичного демонтажа. Практически непродávаемое, но отличающееся малыми затратами на уход оборудование обычно используется до его полного технологического устаревания или даже до момента прекращения физического функционирования. Также содействуют углублению структурного кризиса приобретенные по бросовым ценам инвестиционные блага, обременяющие вид экономической деятельности в качестве избыточных производственных мощностей;

- недостаточное внимание к проблеме низкой профессиональной, меж- и внутрисекторной, а также региональной мобильности рабочей силы, слабо и с опозданием реагирующей на изменения ситуации в экономике, следствием чего выступает появление очагов застойной структурной безработицы.

Анализ факторов развития структурного кризиса предприятий промышленности и сектора услуг позволяет определить следующие различия между ними:

- в секторе услуг, представляющем собой часть экономики страны, специализирующуюся на производстве услуг, ниже уровень концентрации производства на крупных предприятиях-монополистах, а значит, выше межотраслевая мобильность капитала;

- производства услуг равномернее рассредоточены по территории страны, они редко представлены крупными, в том числе градообразующими предприятиями, и поэтому рабочая сила сервисных профессий территориально мобильнее;

- предприятия - производители услуг в силу действия по отношению к большинству из них принципа совпадения производства и потребления в пространстве и во времени чаще всего располагаются в местах нахождения потребителей, близость к которым способствует их лучшей адаптации к изменениям спроса на рынках;

- отсутствие у подавляющего большинства услуг способности сохраняться со временем заставляет возобновлять их производство сразу после появления потребности в них, тогда как производство продукции начинает восстанавливаться только после исчерпания образовавшихся в период кризиса запасов этой продукции;

- отличаясь меньшей технической оснащенностью, сервисные предприятия имеют возможность быстрее проводить модернизацию своих производственных мощностей;

- на частнопредпринимательских предприятиях сектора услуг намного чаще применяются разнообразные гибкие формы найма, позволяющие работодателям быть свободнее в регулировании численности занятых при приспособлении к меняющейся экономической конъюнктуре.

Перечисленные преимущества дают возможность сервисным предприятиям успешнее приспособиться к условиям макроэкономической нестабильности, добиваясь в целом лучших результатов в межсекторной конкуренции с производящими продукцию предприятиями. Достаточно широкое распространение получила ситуация, когда услуги уже имеют устойчивую положительную динамику роста, а производство продукции по-прежнему пребывает в стагнации (например, объемы услуг по модернизации и ремонту жилья дают заметные приросты, а объемы строительства продолжают сокращаться). Даже наиболее страдающие от кризиса услуги с высокой ценовой эластичностью спроса после его окончания сравнительно быстро возвращают утраченные позиции. Оттого опасность перехода от общеэкономического кризиса к структурному в отношении видов экономической деятельности третичного сектора представляется намного меньшей, нежели применительно к видам экономической деятельности первичного и вторичного секторов. Впрочем, различия в скорости преодоления кризисных явлений по секторам экономики не следует воспринимать в качестве основания для сосредоточения усилий государства в трудные для всех времена только на проведении аграрной и промышленной политики, предоставляя возможность самостоятельно справляться с проблемами неблагоприятно сложившейся общеэкономической конъюнктуры видам экономической деятельности сектора услуг, за редким исключением давно приученным полагаться главным образом на собственные силы.

В настоящее время теоретические построения в области экономической науки в недостаточной степени учитывают количественную сторону результатов протекания инновационных процессов по секторам экономики, что требует не только подсчета количества выведенных на рынок новшеств, но и установления доли среди них принципиально новых, по-настоящему оригинальных продуктов и технологий.

Исследование немецкого ученого Фолькера Циммерманна, в котором он оценивает инновационную деятельность малых и средних предприятий сектора услуг экономики Германии исходя из достигнутого ими соотношения между базисными инновациями, под которыми следует понимать принципиально новые по содержанию

инновации, и имитирующими инновациями, показало, что даже в передовых национальных экономиках здесь присутствуют серьезные проблемы¹. Охватившее 10 193 предприятия сектора услуг исследование позволило выделить в качестве главных причин обращения предпринимателя к выводу на рынок либо модификации уже существующего новшества, либо новинки, принципиально отличающейся от предлагаемых конкурентами продуктов, выделены размер рынка и положение предприятия на нем. Утверждается также, что инновационная активность предпринимателей возрастает с увеличением рынка сбыта, причем выход со своим продуктом на высококонкурентные межрегиональные рынки побуждает бизнес поддерживать конкурентоспособность своего предложения, в первую очередь через подражание присутствующим на рынке новшествам, ослабляя стремление развивать подлинные новинки. Описанный вариант экстенсивного роста в инновационной сфере имеет непосредственное практическое значение для больших стран с достаточно емким внутренним рынком, к числу которых можно отнести Россию, Украину, а также для малых стран с экспортоориентированной экономикой, таких как Беларусь. Пожалуй, наиболее ярким примером последовательного проведения подобной экономической стратегии сегодня является Китай, в процессе выполнения роли всемирной фабрики-копииста наводнивший свой внутренний и рынки других стран квазиинновационными продуктами.

Вслед за размерами рынка и интенсивностью конкуренции на нем Фолькер Циммерманн обращается к величине предприятия как очередному по важности фактору его инновационности. Хотя малый бизнес чаще проводит инновации, крупный бизнес (выделяемый в качестве такового по своим абсолютным размерам и в сравнении с конкурентами) проявляет меньшую склонность к имитации. Осуществление оригинальных (базисных) инноваций для него представляется одним из важных способов заявить о своем лидерстве, в данном случае в технологической сфере. Причиной указанного различия являются разные издержки входа в инновационный процесс для базисных и имитирующих инноваций. Реализация первых требует продолжительных по времени, регулярных и значительных по объему инвестиций в НИОКР, а также широкого участия в системе кооперационных связей с другими субъектами инновационной сферы, что, впрочем, увеличивает и частоту, и степень новизны инноваций. Как пример здесь можно привести применение лазеров при лечении онкологических заболеваний. Правда, малое

предпринимательство в состоянии отчасти компенсировать ограниченность средств, выделяемых на исследования и разработки, концентрируя имеющиеся ресурсы на узких направлениях поиска в рамках проведения стратегии специализации в рыночных нишах, ориентированных на удовлетворение особых потребностей небольших целевых групп клиентов. Например, такое поведение предпринимателей имеет место по отношению к клиентам, ориентированным на получение лечебных услуг из арсенала средств нетрадиционной медицины. Это дает малому бизнесу определенные преимущества в конкуренции и свое место в инновационной сфере. К тому же порой необходимые для осуществления инновации научные знания достаются предпринимателям бесплатно, например, поступая из государственных организаций сферы НИОКР через сеть бизнес-инкубаторов или иных составных частей инновационной инфраструктуры. И все же, отмечает Фолькер Циммерманн, предпринимателям с небольшим капиталом затруднительно полноценно финансировать действительно революционные по последствиям инновационные проекты. В данной связи в качестве главного препятствия для осуществления технических мероприятий предпринимателями назы-

вается нехватка финансовых ресурсов при ограниченном доступе к заемному капиталу, что также создает проблемы с наймом сотрудников надлежащей квалификации.

Научные публикации по инновационному предпринимательству позволяют сформировать у читателей преувеличенно оптимистическое представление о реальном положении дел в данной сфере. В материалах рассматриваемого исследования приводятся такие данные, отражающие инновационную активность германских предприятий сектора услуг в 2001 г.: 90,9 % инвестиционных проектов не имели инновационного характера, 6 % сопровождалась имитирующими инновациями, и только 3,1 % были ориентированы на оригинальные инновации. Из приведенных данных следует, что красочно описываемая рядом авторов из стран постсоветского пространства так называемая “инновационная экономика” вовсе не такое близкое будущее даже для экономически высокоразвитых стран.

¹ *Zimmermann V.* Bestimmungsfaktoren des Innovationsverhaltens von KMU des Dienstleistungssektors // KfW-Research. Mittelstands- und Strukturpolitik. Frankfurt am Main, 2003. □ 30. S. 31-45.

Поступила в редакцию 04.03.2011 г.