

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№6(55)  
2009**

**Редакционный совет:**

*В.В. Артяков* - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии

*Р.С. Гринберг* - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

*А.Г. Грязнова* - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

*А.П. Жабин* - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

*В.В. Ивантер* - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

*В.Г. Князев* - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

*В.Н. Овчинников* - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

*А.А. Пороховский* - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

*Б.Н. Порфирьев* - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

*С.Н. Сильвестров* - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)

*В.П. Тихомиров* - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

*Л.С. Тарасевич* - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

*В.А. Тарачев* - доктор экономических наук

*А.Н. Шохин* - доктор экономических наук, профессор

**Главный редактор**

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

**Редакционная коллегия:**

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

*А.Г. Зельднер* - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

*Е.В. Зарова* - доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

*О.Ю. Мамедов* - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

**Редактор** - *И.Н. Лошкарева*

**Компьютерная правка и верстка** - *О.В. Егорова*

**Учредитель** - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

**Адрес в Интернет-сети:** <http://www.ecsn.ru>

**E-mail:** [ecsn@sciex.ru](mailto:ecsn@sciex.ru) [x12345@bk.ru](mailto:x12345@bk.ru)

Подписной индекс **20387**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Цена договорная

© Экономические науки, 2009

Подписано в печать 27.05.2009 г.

Формат 60x84/8. Печать офсетная.

Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 47,9 (51,5).

Уч.-изд. л. 57,23. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

## Научно-информационный журнал

### В НОМЕРЕ:

#### ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Кцоев А.Б. Эффективность рыночной экономики: ответственность государства и бизнеса .....	7
Панчук Н.А. Инструментарии и моделирование процессов государственного регулирования социально-экономической сферы .....	11
Кетова Н.П., Кривошапко С.А. Генезис института венчурного инвестирования в российской экономике .....	17
Зундэ В.В. Коммуникационная политика сетевых торговых организаций: приоритеты, перспективы развития, адаптация к условиям современного мирохозяйственного кризиса .....	23
Чечеткин В.Д. О деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации в условиях финансового кризиса .....	30
Заика А.А. Анализ опыта Финляндии в построении эффективной политики формирования экономических кластеров .....	37
Золотарева И.А. Проектирование оптимальных индикативных показателей сельского хозяйства как направления эффективного использования государственного регулирования в регионе .....	41

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Хораш Г.М. Аспекты экономического роста в строительной отрасли .....	49
Гродская Г.Н. Новая стратегия экономического развития региона .....	54
Криничанский К.В. Функции рынка ценных бумаг и свойства его институционального механизма ..	58
Сагадиев Н.К. Перманентное неравновесие экономической системы .....	63
Аралбаева Г.Г. Оценка инвестиционной привлекательности Оренбургской области .....	70
Груничев А.С. О субъектах российской конкуренции .....	76
Заика А.А. Теоретические аспекты концентрации экономического пространства в результате кластеризации .....	82
Чернова Д.В., Сосунова Л.А. Роль логистических систем в национальной экономике .....	85
Кох И.А. Технический анализ как инструмент принятия портфельных решений .....	90

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Рябов В.М. Развитие управления промышленным предприятием на основе информационных технологий .....	97
Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Аристархов А.Л. Управление реструктуризацией предприятия (на примере ОАО “Оренбургнефть”) .....	101
Бажуткина Л.П. Управление процессом создания инновационной наукоемкой продукции .....	105
Колядин Н.П. Стратегические направления социально-экономического развития Саратовской области .....	110
Прохоренко А.А., Прохоренко Н.Ф., Солонцова В.Н., Солонцов А.В. Классики-экономисты и антикризисное управление экономикой начала XXI в. (полемические заметки по поводу кризиса 2008...) .....	116
Агафонова В.В. Тенденции расширения сферы деятельности информационных услуг .....	124
Татарских Б.Я. Управление инновационно-технологическим потенциалом машиностроения России .....	128
Сосунова Л.А., Филиппов В.К. Использование процессного подхода к управлению инновационно-инвестиционной деятельностью .....	136
Черняева О.А., Стрельцов А.В. Исследование экономической сущности влияния факторов на изменение устойчивости функционирования предприятий .....	141
Ашмарина С.И., Обидина О.Е. Информационные аспекты управления маркетинговой деятельностью предприятия .....	146
Четвериков А.В. Совершенствование экономических взаимоотношений между предприятиями агрохолдинговых формирований .....	150

<b>Хораш Г.М.</b> Концептуальный подход к управлению проектами в строительстве как основной фактор формирования полезности недвижимости .....	154
<b>Гахова Н.А.</b> Анализ методов оценки процессов развития экономических систем .....	158
<b>Рябов В.М., Рябова Е.В.</b> Совершенствование процесса управления промышленным предприятием на основе развития средств бизнес-моделирования и информационной системы .....	162
<b>Самойлов М.А.</b> Оценка эффективности функционирования региональных промышленных кластеров (методические основы) .....	168
<b>Кирова И.В.</b> Организация стратегического управления на мебельных предприятиях в условиях кризиса .....	172
<b>Смирнова И.Л.</b> Отдельные показатели конкурентоспособности предприятия на рынке капиталов .....	176
<b>Валиева Е.Н.</b> Современное финансово-экономическая ситуация в регионе в зеркале статистики .....	180
<b>Самсонов С.А.</b> Институциональные аспекты управления системой инвестиционного риск-менеджмента в регионе .....	186
<b>Аралбаева Г.Г.</b> Мониторинг инновационного потенциала региона .....	191
<b>Швецов М.Н.</b> Стратегии корпоративного управления компаниями, находящимися в состоянии финансового кризиса .....	197
<b>Смышляева Е.Г.</b> Управление энергопотреблением промышленного предприятия в условиях экономического кризиса .....	200
<b>Карпушкина А.В., Тимошевская А.Ю.</b> Оценка туристского потенциала региона (на примере Челябинской области) .....	204
<b>Семенова С.В.</b> Критерии эффективности корпоративной интеграции в рамках сделок слияний и поглощений .....	208
<b>Балашов А.И.</b> Тенденции развития российской фармацевтической отрасли в условиях мирового экономического кризиса .....	213
<b>Чуфаровский С.Ю.</b> Формирование информационной системы взаимодействия бизнес-процессов предприятия .....	218
<b>Максименко А.А., Пичугина Е.Г.</b> Капитализация Я-бренда как ведущий мотив потребления табака молодыми женщинами .....	223
<b>Белюсов А.В.</b> Системный подход к регулированию инвестиционных процессов .....	228
<b>Золотарева И.А.</b> Обоснование перспектив экономического роста в сельском хозяйстве региона с использованием государственного регулирования на среднесрочную перспективу .....	232
<b>Синюков В.А.</b> Эволюция российских торговых форматов .....	237
<b>Демьянова И.В.</b> Организационно-методический подход к регулированию рентных отношений в туристской отрасли (на примере Чувашской Республики) .....	241
<b>Давыдова Н.С.</b> Теоретико-методологические особенности преодоления кризисных процессов в промышленности региона .....	244
<b>Соколов М.А.</b> Слияния и поглощения как механизм стратегического развития компаний .....	249
<b>Евтеев А.В.</b> Развитие человеческого капитала в системе управления конкурентоспособностью предприятия .....	254

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

<b>Никифорова Е.А.</b> Особенности построения финансовых отношений энергосбытовых компаний электроэнергетики в рыночных условиях функционирования .....	261
<b>Валиева Е.Н.</b> Обязательное социальное страхование в России как механизм недискриционной антикризисной финансовой политики .....	265
<b>Кириченко Т.В.</b> Риск-ориентированный подход к формированию системы финансового менеджмента в России .....	269
<b>Андреев В.А.</b> Формирование эффективной стратегии финансирования инновационных проектов корпораций .....	274

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА**

<b>Чистик О.Ф.</b> Статистический подход в исследовании потребительского рынка .....	283
<b>Клинова Е.А.</b> Модель управления риском необнаружения .....	286

## **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

<b>Воложанина О.А.</b> Квантовый потенциал и матрица допустимых стратегий развития предприятия ....	293
<b>Пронина Е.Н.</b> Закономерности трехсотлетней динамики энергопотребления в США .....	303
<b>Ладешкин А.И.</b> Экономико-математическое моделирование размещения промышленных объектов в регионе (на примере деревообрабатывающего производства) .....	309
<b>Семеньчев В.В.</b> ARMA-моделирование тренд-сезонных временных рядов с мультипликативной структурой .....	314
<b>Ашмарина С.И., Фомин А.В.</b> Структурно-динамический анализ в системе статистического исследования уровня информатизации экономики Самарской области .....	319
<b>Леонтьева Е.А.</b> Канал банковского кредитования в России .....	324
<b>Морозов К.С.</b> Разработка методики определения числа лицензий на запуск экземпляров программ, эксплуатируемых на сервере терминалов .....	330
<b>Павлова О.В., Мошкова Т.А.</b> Определение оптимальных инвестиционных решений с использованием компьютерного моделирования .....	334

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

<b>Федосеева Г.А.</b> Глобальный бизнес и роль экономической дипломатии в его развитии в условиях глобальной экономической конкуренции и финансово-экономического кризиса .....	343
<b>Яковлев Г.И.</b> Влияние трансформационных сдвигов в системе мировой торговли на обеспечение конкурентоспособности отечественных предприятий .....	349
<b>Курбонов С.Р.</b> Глобализация и интеграционные процессы в мировом хозяйстве .....	354
<b>Пивоваров И.С.</b> Гибридные стратегии международных компаний .....	358
<b>Груничев А.С.</b> Некоторые теоретические вопросы конкуренции в условиях глобализации .....	362
<b>Козлов А.В.</b> Анализ тенденций интернет-страхования в Российской Федерации .....	367
<b>Гушня А.Ф.</b> Основные концепции международной экономической интеграции .....	370
<b>Алексаиян А.А.</b> Особенности российского рынка слияния и поглощения, современные тенденции ....	373
<b>Шкуренко А.В.</b> Проблемы и возможности финансирования общего бюджета Европейского союза ...	377
<b>Лунин Э.А.</b> Особенности торговых взаимоотношений стран ЕС .....	382

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ**

<b>Скоблева Э.И.</b> Проблема эффективности реформирования высшей школы .....	389
<b>Annotations to the Articles</b> .....	393

# Экономика и политика

## Эффективность рыночной экономики: ответственность государства и бизнеса

© 2009 А.Б. Кцоев  
кандидат экономических наук

Рассмотрены основные тенденции в изменении степени ответственности государства за эффективность рыночной экономики. Обозначена проблема определения роли государства и бизнеса в стратегические переломные моменты в экономике.

*Ключевые слова:* рыночная экономика, эффективность, ответственность государства и бизнеса.

Распространение экономического кризиса в мировом масштабе вновь привлекло внимание ученых к вопросу о степени необходимого вмешательства государства в экономические процессы, разделения областей регулирования и контроля. Изменение активности регулятора порождает интерес в отношении изменения степени ответственности государства за результаты своих действий, за эффективность рыночной экономики.

Критерием качества государственной политики и ее общим показателем эффективности у неоллибералистов являлись обеспечение системы свободного ценообразования, неприкосновенность частной собственности, стабильность денежного обращения и национальной валюты, открытые рынки, свобода договоров, экономическая самостоятельность и ответственность предпринимателей, постоянство экономической политики, конкуренция без монополий, активная социальная политика в сочетании с прогрессивным налогообложением. Государство обозначено ответственным лицом за социальную сторону экономики и перераспределение доходов между разными социальными слоями общества.

В течение многих десятилетий ведется дискуссия об эффективности и перспективах развития либерализма в экономике, его кризисе или надвигающемся крахе. Широко распространена точка зрения о том, что чем выше уровень развития либерализма в стране, тем выше ее шансы добиться успеха в экономике. Вместе с тем нет полной ясности о взаимосвязи степени свободы в экономике и ее эффективности. Лишь относительно немногие страны с устойчивыми либерально-демократическими режимами смогли соединить эти феномены. В ряде стран проведение либеральных реформ часто приводит к разрушению хозяйства, резкому материальному расслоению общества, росту внешних долгов и экономической стагнации<sup>1</sup>. В условиях либеральной демократии, отражающей запросы различных групп общества, возрастает ответственность государства за социальное перерас-

<sup>1</sup> *Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. М., 2003. С. 55.

пределение, защиту неконкурентоспособных и убыточных отраслей, снижение безработицы и т.д.

Развитие неоконсерватизма проявлялось, прежде всего, острой критикой государственного вмешательства в экономику. Этот процесс во многом имел политическую подоплеку и стимулирован военно-промышленными лобби развитых западных стран, добивавшихся переориентации экономики в связи с возникшими противоречиями социальной политики государства и военно-промышленного комплекса. Неоконсерватизм, как экономическое учение, не исключает государственного регулирования, но ограничивает его рамками, отвечающими интересам крупного частного капитала. Роль государства ограничена советом, вмешательствами организационного характера. Сфера ответственности государства определена как активизация рыночного механизма и конкуренции, создание климата для процветания частного предпринимательства. Исходными пунктами этой теории считаются стимулы и мотивы отдельных фирм, что означает смещение акцента на микроэкономические процессы и отказ от макроэкономической методологии кейнсианцев<sup>2</sup>.

В рамках монетаризма сфера ответственности государства в экономике определена рамками решения проблем технической монополии и предотвращением вредного влияния действий индивидов друг на друга и устранением последствий этих действий, содействием свободной конкуренции, обеспечением здоровой финансовой системы.

Неоинституционализм зафиксировал степень ответственности государства в рамках широкого спектра властных отношений между индивидуумами и государственным аппаратом, что закреплено в конституции, выполняющей роль социального контракта. Наиболее весомая доля ответственности государства определена в следующих сферах: взаимосвязь распределения права собственности и эффективности использования ресурсов, создание каналов информации и универсальной меры обмена, развитие инфраструк-

<sup>2</sup> *Сажина М.А.* Научные основы экономической политики государства. М., 2001. С. 122.

туры рынка, контроль над исполнением контрактов, социальные вопросы.

Волна современного социал-демократизма конца XX в. принесла отказ от классово-солидарности в пользу национальной солидарности, на приоритетную позицию поставлены проблемы государства, основание современного общества на принципе взаимной ответственности. Государство не должно кормить граждан, а обязано создавать условия для их активности и успеха. Ответственность государства обозначена как помощь людям вести самостоятельную деятельность, обеспечение равенства возможностей, равенства доступа к этим возможностям, эффективное использование бюджетных средств, развитие науки и технологий. Получает популярность идея “государства гаранта”, в соответствии с которой государство ответственно не только за предоставление возможностей, но и за последствия использования этих возможностей, за функционирование механизма предоставления услуг и организации их обеспечения.

В рамках ряда концепций нового социал-демократизма была предложена идея “гражданской экономики” по аналогии с гражданским обществом. Актуальность этой идеи была обоснована необходимостью появления организующего принципа, который бы учитывал новые формы экономического роста, проливал бы свет на механизмы, доселе скрытые, и расширял круг рядовых участников экономического процесса.

В соответствии с концепцией гражданской экономики идеал глобального рынка – это институциональные владельцы, подотчетные миллионам своих акционеров и вкладчиков, и направляющие компании к стабильности и процветанию, благодаря ответственному, социально-направленному управлению. Богатство акционеров является суммой подотчетности и социальной ответственности. В гражданском обществе защитники и гаранты демократизма – это многопартийная система, независимый суд, свободная пресса, справедливые законы и гражданские организации. Институты гражданской экономики можно определить следующим образом: заинтересованные акционеры, независимые наблюдатели, надежные стандарты и гражданские организации как участники рыночного процесса. Действие всех этих сил приводит к принципиальным переменам в инфраструктуре и правилах – неписаной конституции – свободной торговли<sup>3</sup>.

В российской науке и практике управления преобладала идея о ведущей ответственности государства за рост экономики в стране. Если экономическая политика государства создает благоприятные условия для раскрытия всех факторов

<sup>3</sup> Davis S. The Civil Economy // Renewal. The Political Economy Issue. Autumn 2003.

экономического роста, то такое государство само выступает одним из решающих элементов развития национальной экономики. Чем стабильнее экономический рост, тем эффективнее выполняет свою экономическую роль государство<sup>4</sup>.

Таким образом, вхождение экономики в кризис происходило на фоне борьбы ведущих концепций построения общественного порядка и трансформации экономики. В подобной ситуации приобретали первостепенное значение особенности процесса принятия решений лицами, от позиции которых зависит изменение ответственности государства за эффективность экономики.

В силу того что понятие ответственности тесно увязано с принятием решений и их исполнением, необходимо уточнить центры принятия решений каждой из сторон. В бизнесе можно выделить стратегический и оперативный уровни управления. Для оценки государственной ответственности можно использовать следующую классификацию уровней принятия решений: политический, макроэкономический, административный<sup>5</sup>.

На политическом уровне выделение общественных проблем и постановка управленческих задач осуществляются на основе внешнеэкономических критериев. Особенно сильно политический характер проявляется в начальной стадии реформ. Политическое руководство определяет стиль и характер действий всех государственных органов.

На следующем уровне государство выступает и в качестве органа макроэкономического регулирования и управления. Главное действующее лицо Правительство, выполняющее хозяйственно-распорядительные функции, ориентировано на максимально возможные результаты при минимальных государственных затратах.

На административном уровне принятия решений государство предстает в виде совокупности иерархизированных организаций, для обеспечения достижения целей политического и макроэкономического уровней. Выполняет вспомогательные задачи.

Изменение степени ответственности государства за эффективность экономики неизбежно ведет к изменению нагрузки на систему выработки экономических решений. Реакция государства по экономическим вопросам во многом зависит от коалиций, сформировавшихся групп интересов вокруг экономических задач. Таким образом, процесс изменения степени участия государства и степени его ответственности изначально обусловлен эффективностью системы согласования интересов и выработки согласован-

<sup>4</sup> Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 89.

<sup>5</sup> Соловьев А.И. Принятие государственных решений. М., 2006. С. 54.



ных решений. Кроме того, необходима соответствующая готовность административной системы реагировать на инициативы и решения на высшем государственном уровне.

Импульс изменения степени ответственности государства дан на саммите G20 в 2008 г. в Вашингтоне. Обозначен вектор изменений - более широкая стратегия реагирования, основанная на более тесном макроэкономическом сотрудничестве. Учитывая характер принятых формулировок в Декларации саммита G20, политический уровень принял на себя ответственность за преодоление кризиса и повышение эффективности регулирования экономических процессов. Это выражается, прежде всего, в признании противоречий между глобальным рынком капитала и национальными системами регулирования, запуске процесса реформирования правил функционирования мировой финансовой системы, создания единых мировых стандартов учета и системы контроля над крупнейшими финансовыми институтами<sup>6</sup>.

Еще одним признаком принятия ответственности государствами явилась волна национализации финансовых групп. Таким образом, государство взяло на себя риски финансовых структур. Необходимо зафиксировать, что принятие государством рисков финансовых групп, появившихся в период дерегулирования системы, означает дальнейшее перекладывание их на налогоплательщиков. Таким образом, государство выступает в роли агента по перераспределению рисков между субъектами экономики. Оценка эффективности этого действия зависит от многих неизвестных переменных. Во-первых, необходимо разграничение субъектов бизнеса и прочих налогоплательщиков, разделяющих риски. На практике оказывается, что основную поддержку получает крупный бизнес, и не равномерно по отраслям экономики. Во-вторых, сложно измерить эффективность с точки зрения социальной значимости перераспределения рисков между налогоплательщиками. В-третьих, остается неясным временной период окупаемости вложений государства в рискованные активы. Таким образом, определение экономической эффективности национализации затруднительно на начальных стадиях этого процесса. Ведущими стимулами в принятии решений является попытка сохранения некоего субъекта экономики, который является социально значимым или потери от разрушения которого кажутся более серьезными, чем вложения во имя его спасения. Чаще всего подобные решения принимаются на политическом уровне управления и обусловлены границами эффективности и ответственности политических деятелей.

<sup>6</sup> Декларация саммита "Группы двадцати" по финансовым рынкам и мировой экономике. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/articles/2008/11/209291/209303.shtml>.

Еще одним актуальным вопросом о последствиях национализации бизнеса является определение пределов этого процесса. В долгосрочном периоде национализация приводит к снижению эффективности работы национализированных объектов. Кроме того, присутствие государственных компаний на рынке может сопровождаться ограничением конкуренции, что возлагает на государство дополнительную долю ответственности за эффективность рыночной экономики. Отдельные антикризисные меры, принятые в России, в силу своего выборочного характера уже сегодня оказывают влияние на конкуренцию на рынке, эта тенденция будет нарастать. Можно отметить, что антикризисные меры в России и по количеству, и по качеству, и по характеру перераспределения ресурсов сосредоточены "на краях" - на поддержке крупного и микробизнеса<sup>7</sup>. Здесь необходимо обозначить вопрос об ответственности государства за эффективность отдельных секторов экономики и сохранение условий равной конкуренции.

В экономически развитых странах основным показателем ответственности политических деятелей определена степень достижения целей и результатов выработанной политики, объявленной электорату.

Разрастание масштабного экономического кризиса дает основание говорить о том, что не все обещания политических лидеров были реализованы в жизни. Государство упустило из своего внимания новые явления в рыночной экономике. Развитие государственных рычагов регулирования отстало от стремительной глобальной интеграции экономических агентов. Это привело к формированию устойчивых, самостоятельных от государственного управления явлений. Протекание новых нерегулируемых процессов параллельно с работой старых государственных институтов привело к тому, что длительное время эта тенденция не была замечена. Развитие межгосударственных экономических функций оказалось недостаточным не только для управления глобальными процессами, но и для своевременного учета происходящего. Усложнение схем движения финансового капитала, пространственное перемещение производственных мощностей и рабочей силы в международном масштабе привели к неожиданным изменениям в экономической географии.

Кроме пространственных изменений, отмечено изменение в подходах к восприятию основных экономических показателей. В 1999 г. в своем интервью *Macroeconomics Dynamics* Франко Модильяни прогнозировал кризис, отмечая, что прирост капитала на финансовых рынках начали трактовать

<sup>7</sup> Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики: Доклад к X Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества / Ю.В. Симачев. М., 2009. С. 32-33.

как прибыль, что повлияло на цену акций, которые стали бесосновательно более привлекательными. Привлекательность акций, в свою очередь, провоцировала игру биржевых игроков на повышение, что давало еще больший прирост капитала. Указанный процесс был обозначен как раздувание “мыльных пузырей”, которые обязательно должны были лопнуть и привести к кризису в экономике, что и произошло<sup>8</sup>.

Формирование ситуации, когда стало возможным длительное надувание “мыльных пузырей”, является последствием сбоя в работе рыночного механизма. Таким образом, государство стало сторонним наблюдателем процесса изменения подхода к ценообразованию и упустило коренной перелом развития факторов, определяющих конъюнктуру на рынке ценных бумаг. Произошло изменение в подходе к определению одного из ключевых показателей экономики - величины прибыли по ценной бумаге, что не нашло своевременной государственной оценки. Произошел серьезный переломный момент на рынке.

Бизнес широко оперирует таким понятием, как “стратегический переломный момент”<sup>9</sup>. Наступает время в каждой отрасли, после чего методы работы на рынке меняются коренным образом, на рынке остаются только те, кто своевременно отреагировал на изменения. Меняется структура, способы ведения бизнеса, модели конкуренции. Подобное начало происходит на фондовом рынке в 1990-х гг. Точное начало таких процессов определить спустя годы бывает невозможно. Оценивать итоги наступления стратегических переломных моментов можно только посредством анализа разрушений старых и сформированных новых условий на рынке.

Становится актуальным вопрос о роли государства в стратегические переломные моменты на рынке, когда их последствия еще не стали очевидны. В случае следования принципам либеральных течений в экономической науке государство априори становится лицом, которое участвует лишь в осознании и исправлении последствий этих изменений. В случае негативных тенденций государство получает обязанность по устранению проблем и накопленных рисков теми участниками рынка, которые не смогли правильно оценить и среагировать на стратегический переломный момент, что мы и наблюдали в 2008-2009 гг. в процессе волны приватизаций крупнейших финансовых групп.

Каков путь изменения подобного положения? Влиять на стратегические переломные моменты на рынке может только ограниченное количество игроков, только лидеры рынка. Аутсайдер стратегию не определяет и не осознает. Если государство хочет в этом процессе участвовать, оно должно быть

<sup>8</sup> Macroeconomics Dynamics. Vol. 4. Issue 02. Jun 2000. P. 222-256 (Cambridge University Press).

<sup>9</sup> Гроув Э. Выживают только параноики. Как использовать кризисные периоды, с которыми сталкивается любая компания. М., 2003. С. 37.

лидером рынка, это единственный способ управления стратегическими переломными моментами, что обусловлено объективным характером природы рынка, многие стратегические изменения проходят в рамках гонки конкурентов за прибылью и не всегда бывают осмыслены ими самими как коренной перелом способа ведения бизнеса. Соответственно, полагаться на получение государственным надзирающим органом своевременной информации в регламентированной форме будет ошибочно. Кроме того, жесткая конкуренция заставляет тщательно скрывать информацию об актуальных рыночных тенденциях. Несовершенство информации является дестабилизирующим фактором, выражающимся в последующих неожиданных решениях государства. Сторонники теории рациональных ожиданий определяющую роль в экономике отводят субъективным факторам и прогнозам, которые базируются на прошлом опыте и имеющейся информации о состоянии и перспективах экономики, обосновывают бессмысленность вмешательства государства в экономику. В связи с этими возрастающими информационными противоречиями свободного рынка и государства возрастает ответственность за информационную политику, как фактор стабильности и эффективности в экономике. Данные проблемы занимают видное место в дискуссиях современных экономистов, изучающих наблюдательные функции информированных политиков в экономической системе. Одной из причин, по которым мы нуждаемся в политиках, является следующая: для принятия качественных социальных решений необходимо владение определенной информацией. Сбор такой информации - специальная задача, для решения которой общество делегирует своих агентов<sup>10</sup>. Само использование политика ценно, если выгода от этого превосходит размер издержек на предоставление политику надзорной технологии.

В связи с возрастающей ролью надзорных органов, продекларированной на Саммите G20 в Лондоне в апреле 2009 г., одновременно возрастает ответственность государства за эффективность влияния надзорных органов на экономику, тем более что речь идет о глобальных контрольных рычагах в области финансов и управления другими важными экономическими процессами<sup>11</sup>. Приобретают глобальный масштаб проблемы сговора надзорных органов с бизнесом, что также значительно усиливает степень ответственности государства. Это, несомненно, придаст импульс в развитии институциональных течений в экономической науке и усилит необходимость междисциплинарного подхода к определению степени ответственности государства за эффективность глобальной экономики.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*

<sup>10</sup> Лаффон Ж.Ж. Стимулы и политэкономия. М., 2008. С. 44 -51.

<sup>11</sup> План действий по выходу из глобального финансового кризиса // Официальный сервер Президента РФ: <http://www.kremlin.ru/text/docs/2009/04/214938.shtml>.

## Инструментарии и моделирование процессов государственного регулирования социально-экономической сферы

© 2009 Н.А. Панчук

Московский государственный университет технологий и управления

Дана характеристика основных инструментариев и механизмов государственного регулирования, и разработана виртуальная модель воздействия государства на преобразование социально-экономической сферы, повышение уровня и качества жизни населения.

*Ключевые слова:* социально-экономическая сфера, государственное регулирование, инструментарии, механизмы.

Государственное регулирование - это совокупность решений, реализация которых осуществляется государственными структурами с помощью экономических, организационных и правовых методов, объективно позволяющих создавать благоприятные условия для экономического роста и эффективного развития организаций всех форм собственности.

Обобщение исторического опыта относительно места и роли государства в рыночной экономике показало, что общепринятым положением является, с одной стороны, поддержка государством законности, правопорядка, защита прав собственности, а с другой стороны, использование различных форм государственного регулирования экономики для выхода из кризиса и достижения экономического роста<sup>1</sup>. Многочисленные исследования указывают на необходимость государственного вмешательства в экономику любой страны с целью соблюдения единства ее территории, равномерного распределения бюджетных средств; для выравнивания их экономического развития и социальной сферы необходимо определить, какие черты должны быть присущи государству, чтобы его вмешательство в экономику было наиболее эффективным. В соответствии с этим выделяются два направления в государственном управлении экономикой. Одно из них - прямое государственное управление, а второе - косвенное, государственное регулирование экономики.

Прямое государственное управление предполагает непосредственное воздействие институциональными структурами макроэкономического уровня на субъекты рыночной экономики нижних иерархий - территорий регионов. При этом функции управления и полномочия органов управления структурируются и разделяются по видам и уровням применительно к организацион-

но-техническим, научно-производственным, экономическим, финансовым и социальным условиям функционирования экономики.

Косвенное государственное управление представляет собой воздействие государства на эффективное функционирование и развитие хозяйствующих субъектов, предприятий, компаний, организаций, коммерческих структур, которые необходимо осуществлять в процессе организации различных видов деятельности. Косвенное управление проявляется в форме принятия законодательных и других нормативных актов, регулирующих экономическую деятельность хозяйствующих субъектов.

При выборе основных объектов, на деятельность которых воздействует государство в сфере экономики, сделан вывод, что в их состав можно включить: законодательно-нормативную систему; процессы разгосударствления, приватизации, демонополизации; инвестиционно-инновационную политику; структуру форм собственности; социальную, отраслевую, региональную и воспроизводственную структуру экономики, ее циклы, процесс обновления производства; источники инвестирования; налоговую систему; кредитно-денежную систему; цены, антиинфляционные процессы; конкурентную среду; предпринимательство; НИОКР; социальную сферу, трудовые отношения, механизм защиты и обеспечения безопасности населения; рост занятости, повышение квалификации кадров; развитие внешнеэкономической, в том числе экспортной, политики.

Объектами государственного регулирования можно признать: унитарное государственное предприятие, открытое (закрытое) акционерное общество, компании, холдинги, ассоциации, корпорации, консорциумы, научно-производственные объединения, средние и малые предприятия, предприятия торговли, транспорта, связи, предприятия по оказанию услуг. Сферой госу-

<sup>1</sup> Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. М., 2002. С. 68.

дарственного регулирования являются три уровня экономики: 1-й - макросреда, 2-й - мезосреда, 3-й - микросреда<sup>2</sup>. Структура и состав объектов и сфер государственного регулирования с научной точки зрения, как показывает изучение, используются при исследовании форм, развитии инструментариев и механизмов, обосновании направлений государственного регулирования.

Степень вмешательства государства в рыночную экономику обусловлена различными формами собственности на средства производства: частной, акционерной, коллективной. Разнообразные формы государственного регулирования на макроуровне реализуются в соответствующих сферах воздействия государства на экономику (см. таблицу).

гического кризиса, осуществляется их планомерное выполнение, претворяются комплексные меры по нормализации обстановки на экологически неблагоприятных территориях и подготавливается организационная основа реализации этих мер<sup>3</sup>.

Изучение показало, что в России наблюдается государственно-корпоративная модель воздействия на субъекты рыночной экономики, аналогичные варианты которых проявляются в других развитых странах, в частности по противостоянию олигархии и снижению монополизма. Опыт Америки, Японии и других развитых стран свидетельствует, что такая задача может быть разрешима в определенной перспективе. Вместе с тем некоторые авторы отмечают, что стержень современного развития США с точки зрения пер-

### Формы и сферы государственного воздействия на экономику

Формы государственного воздействия	Сфера воздействия на экономику
Налоговое регулирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Введение правил налогообложения различных субъектов экономики, дифференциация ставок налога, введение налоговых льгот</li> <li>• Введение таможенных пошлин и сборов</li> </ul>
Кредитно-денежное регулирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Воздействие государства на денежное обращение и объем денежной массы</li> <li>• Установление предельных ставок банковского ссудного процента и пр.</li> </ul>
Государственное регулирование охраны и восстановление окружающей среды	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Осуществление мер по защите природы</li> <li>• Установление норм отчисления предприятиями средств на охрану окружающей среды</li> </ul>
Государственное антимонопольное регулирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ограничение деятельности и снижение уровня монополизма</li> </ul>
Государственное внешнеэкономическое регулирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Воздействие на структуру экспорта и импорта, процессы внешней торговли</li> <li>• Таможенное регулирование</li> </ul>
Бюджетное финансирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Распределение бюджетных средств по направлениям их использования</li> <li>• Установление критериев предельно допустимого дефицита бюджетных средств</li> </ul>
Ценовое регулирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Установление предельного уровня цен, запрещение их повышения сверх этого уровня</li> <li>• Ограничение уровней рентабельности для монопольных предприятий</li> </ul>
Социальное регулирование	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Адресная помощь малообеспеченным слоям населения, выделение субсидий и субвенций</li> <li>• Медицинское обеспечение</li> <li>• Обеспечение и соблюдение социальных гарантий</li> <li>• Государственное социальное страхование</li> </ul>
Регулирование в сфере трудовых отношений	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обеспечение охраны труда, соблюдение трудовых контрактов, минимальной заработной платы, выплаты пособий по безработице</li> <li>• Обеспечение роста оплаты труда низко- и среднеоплачиваемых работников</li> <li>• Обеспечение повышения квалификации и непрерывного обновления знаний работникам</li> <li>• Организация обучения безработных</li> </ul>

Особенно важное значение приобретает эффективность государственного регулирования при реализации проблем сохранности окружающей среды и экологической безопасности. Для этой цели разрабатываются специальные программы оздоровления окружающей среды в зонах эколо-

спективы развития инструментария государственного регулирования заключается в практическом внедрении инновационных, научно-технических и социально-духовных процессов, интеллектуализации личности, формировании человеческого капитала, улучшении качества и повышении уровня конкурентоспособности продукции, кар-

<sup>2</sup> Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике. М., 2001.

<sup>3</sup> Андрианов В.Д. Указ. соч.

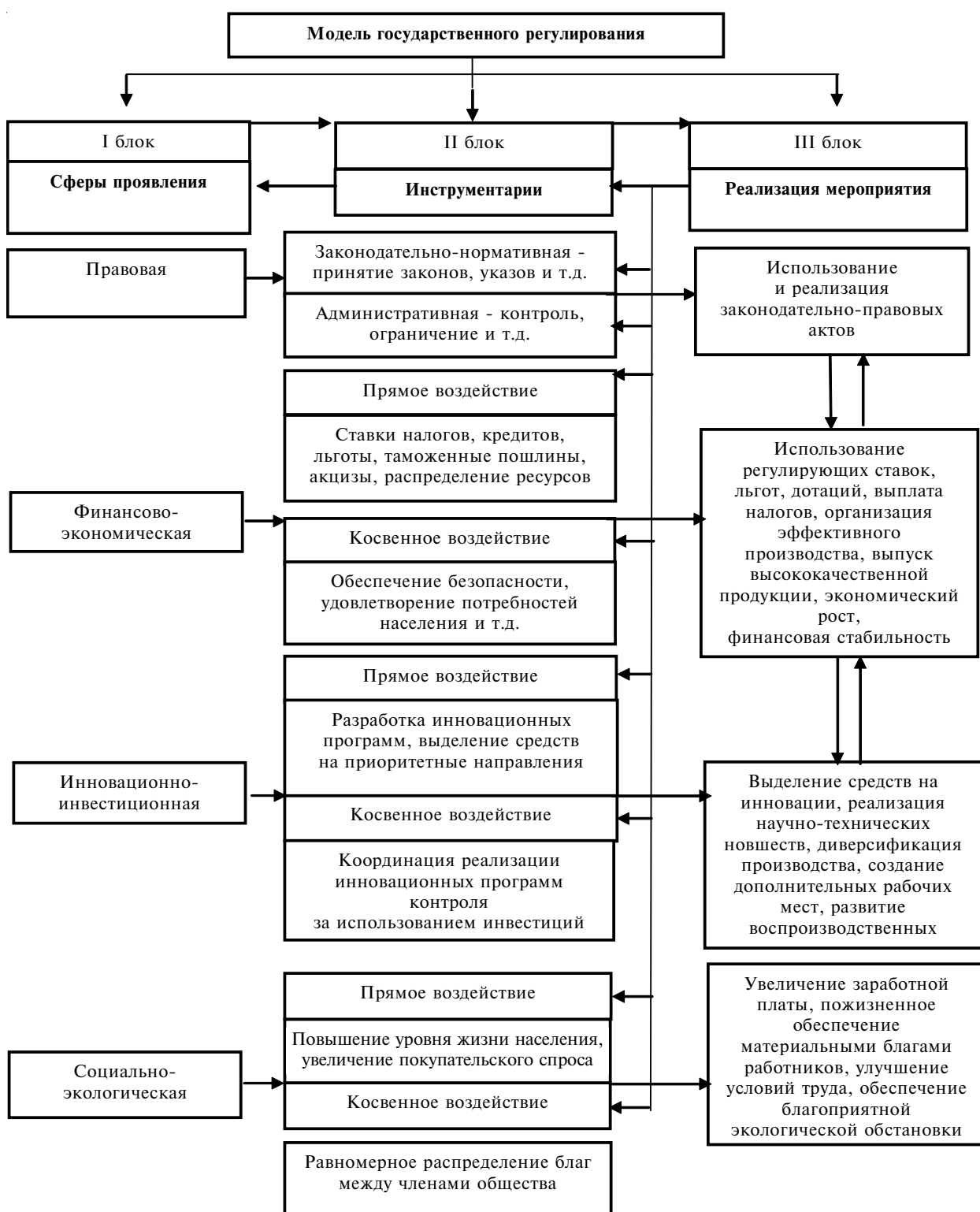


Рис. 1. Стратегическая модель государственного регулирования

динальном росте благосостояния средних и малоимущих слоев населения, сокращении разрыва в размере доходов различных его категорий<sup>4</sup>.

Неотъемлемой составляющей теоретических аспектов развития государственного регулирова-

<sup>4</sup> Доклад о мировом развитии 2003 г. Устойчивое развитие в меняющемся мире. М., 2003.

ния экономических процессов по уровням управления является разработка его виртуальной модели, обеспечивающей эффективное функционирование социально-экономической сферы (рис. 1). Теоретическая модель государственного регулирования позволяет в интегрированном виде концентрировать деятельность властных

структур на важнейших направлениях экономики по горизонтам иерархии. Для того чтобы все рассмотренные и исследованные положения государственного регулирования перевести в практическую плоскость, предложена стратегическая модель государственного регулирования социально-экономических аспектов.

Для построения эффективной модели государственного регулирования необходим комплекс инструментариев, механизмов, методов, принципов и способов конкретных воздействий, мер по их эффективной реализации.

Изучение и сопоставление научных положений ученых, исследовавших проблему государственного регулирования в области управления и создания законодательных актов, позволили выделить следующие сферы воздействия государственного регулирования: правовую; административную; финансово-экономическую; инновационно-инвестиционную; социально-экологическую.

Правовая и административная сферы являются определяющими для остальных сфер государственного регулирования. Эффективная модель государственного регулирования обеспечивает единство функционирования и развития всех субъектов рыночной экономики. Поэтому правомерно рассматривать государственное регулирование в вертикальной плоскости, а именно: государство, регион, отрасль → комплекс → предприятие. Для уровня предприятия государственное регулирование должно осуществляться с помощью трех блоков: сферы проявления (I блок), инструментария (II блок), воздействия (направления, меры) (III блок).

Выбор инструментария обусловлен стратегией государственного регулирования деятельности предприятия в соответствии с современным и прогнозируемым развитием экономики. Как показывает анализ, до сих пор наукой не выработано однозначного комплекса инструментариев, используемых при осуществлении государственного регулирования.

Относительно понятия “инструментарий государственного регулирования” можно сослаться на труды отдельных авторов, которые считают, что государство для реализации целей своей экономической политики использует различные формы и методы, которые и образуют инструментарий государственного регулирования экономики<sup>5</sup>. При этом к основным инструментам регулирования экономики государства относятся:

- инновационная и научно-техническая политика;

<sup>5</sup> Гусев В.В., Чижик А.С. Парадигма государственного регулирования экономики АПК России. М., 2003.

- государственное экономическое прогнозирование и планирование;
- бюджетно-налоговая система;
- финансово-кредитная и ценовая политика;
- валютная политика;
- таможенно-экспортная политика;
- социально-экономическая политика.

Наряду с указанным, применительно к категории “государственное регулирование” используется понятие “организационно-экономический (хозяйственный) механизм”, как способ ведения хозяйства предпринимательского типа, организации предпринимательского воспроизводства с помощью научно обоснованной системы экономических и организационных форм, методов и рычагов, а также формирования этики ведения бизнеса. Организационно-хозяйственный механизм предпринимательства включает два организационно-хозяйственных блока: механизм формирования совершенной конкуренции, систему самоорганизации и самоуправления воспроизводством предпринимательского типа по уровням макро-, мезо- и микроэкономики и инструментарии государственного регулирования, адекватные требованиям современных экономических законов<sup>6</sup>.

Несмотря на использование различных категорий, многие ученые рассматривают механизм как совокупность различных форм и методов воздействия государства. В некоторых случаях инструментарии неправомерно отождествляются с хозяйственным механизмом, понятийный аппарат которого имеет самостоятельное научное содержание. Хозяйственный механизм представляет собой совокупность различных форм и методов, позволяющих предприятию, реализуя конкретные меры, обеспечивать стратегию роста своего развития.

Исходя из сказанного, наиболее обоснованной можно считать предлагаемую систему инструментариев государственного регулирования, обеспечивающую эффективность функционирования рыночного хозяйства страны (рис. 2).

Для эффективного хозяйствования экономическая наука и практика выработали соответствующий хозяйственный механизм использования экономических законов. Этот механизм можно рассматривать как совокупность различных форм и методов, с помощью которых управляющий субъект - федеральный или региональный орган управления - целенаправленно воздействует на объект экономического управления - народное хозяйство в целом, его отрасли, предприятия.

<sup>6</sup> Государство и отрасли...

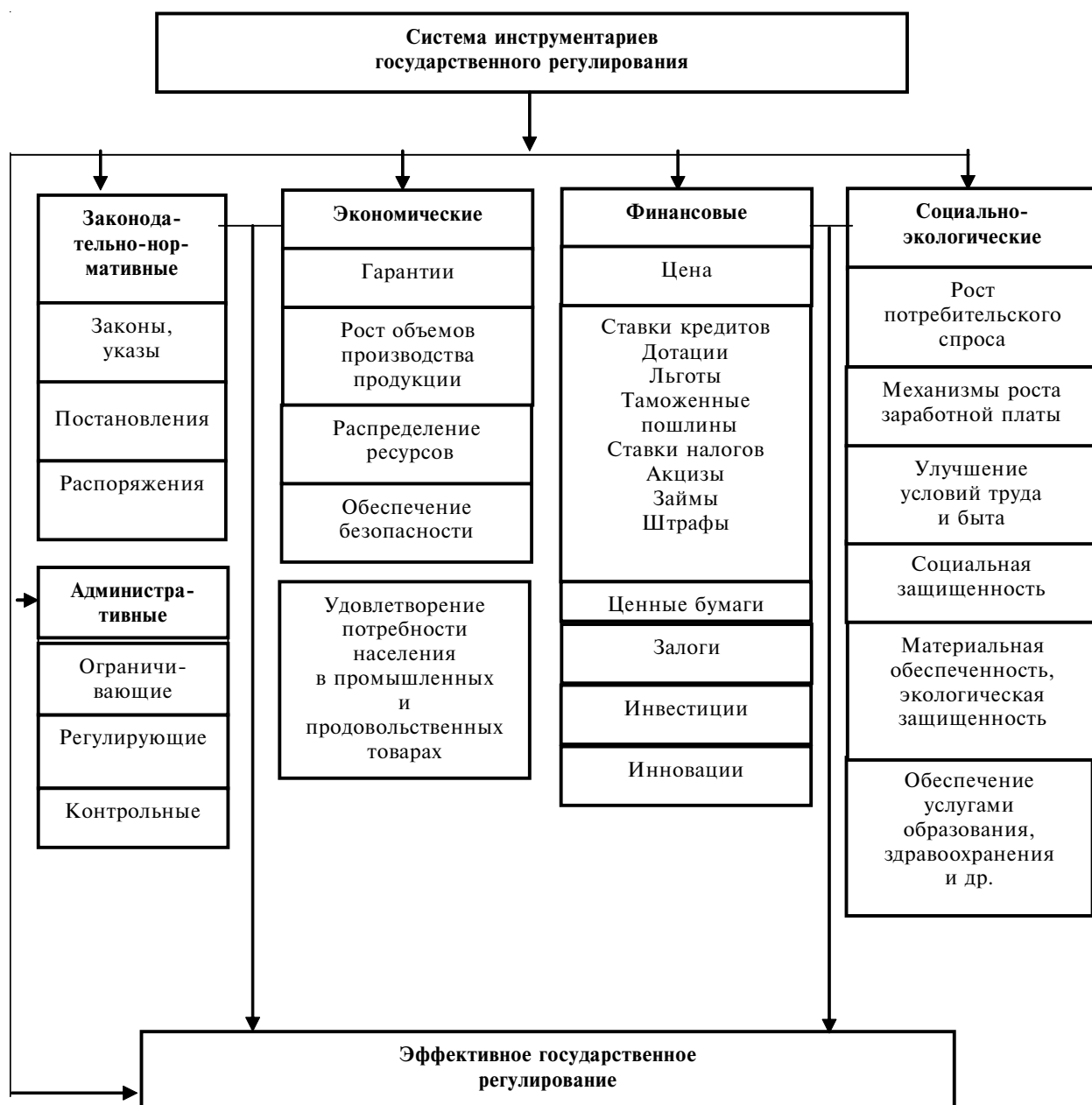


Рис. 2. Инструментарий государственного регулирования

Формы - это категории, через которые проявляются экономические законы на уровне предприятия, отрасли и народного хозяйства. Такими категориями признаются цена, прибыль, налоги, заработная плата, финансы, кредиты и эффективность. Методы проявляются в виде воздействия на производство, ценообразование, планирование, внутрипроизводственные отношения, нормирование, стимулирование и др.

Изучение показало, что каждый субъект государственного регулирования самостоятельно выбирает сферу его воздействия. Однако, чтобы получить соответствующий результат или достичь эффективности, необходимо определить цели государственного регулирования с учетом

организационно-технических, инновационных и финансово-экономических особенностей их объектов.

Выделяя конкретные цели, необходимо их систематизировать по разным критериям: повышению имиджа страны; значению и приоритетности в выборе направлений развития страны; воздействию на научно-техническое преобразование экономики; совершенствованию социальной ориентации страны; обеспечению повышения качества и уровня жизни населения.

Опираясь на изученные публикации, можно утверждать, что при определении целей, в том числе государственного регулирования, обособленным является использование принципов "де-

рева целей”<sup>7</sup>. При этом предлагается выделять интегральную и локальные, перспективные и текущие цели, ориентированные на реализацию прогнозируемых, инновационных, экономических, финансовых, социальных процессов, реализация которых обеспечивает достижение интегральной цели. Приоритетной целью государственного регулирования экономики в условиях мирового кризиса следует признать повышение благосостояния населения, обеспечение экономической, в том числе инновационной, продовольственной, экологической, социальной безопасности страны.

Реализация данного направления государственного регулирования особенно важна и необходима в условиях глобального экономического кризиса, когда все субъекты и объекты рыночной экономики должны функционировать по единой программе, ориентированной на рост объемов отечественной продукции и улучшение качества жизни населения, укрепление федерализма, повышение рейтинга страны на мировом уровне. Исходя из этого, глобальными целями

государственного регулирования экономических процессов в России могут быть признаны:

- создание условий для роста благосостояния населения страны;
- кардинальное повышение качества и уровня конкурентоспособности продукции;
- создание условий, обеспечивающих экономический рост производства отечественных товаров;
- развитие экспорта продукции, а не сырья;
- обеспечение экономической и продовольственной безопасности страны;
- развитие инновационных процессов как основы наращивания экономического потенциала страны;
- создание целесообразных правовых и экономических условий для функционирования рыночного хозяйства и частного предпринимательства;
- осуществление контроля за соблюдением правовых норм и законодательства субъектами рыночных отношений.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*

<sup>7</sup> Гусев В.В., Чижик А.С. Указ. соч.



## Генезис института венчурного инвестирования в российской экономике

© 2009 Н.П. Кетова

доктор экономических наук, профессор

© 2009 С.А. Кривошапко

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

Статья посвящена исследованию развития института венчурного инвестирования в российской экономике. Авторы анализируют проблемы, препятствующие эффективному функционированию этого института, и дают свои рекомендации по их решению.

*Ключевые слова:* институт, когнитивная легитимность, социополитическая легитимность, венчурное инвестирование.

### **1. Методологические подходы к исследованию генезиса институтов: современные акценты, контуры будущего развития**

Значимость выявления интеллектуальных корней формирующихся методических подходов к исследованию генезиса институтов, адаптированных к российским условиям, а также установления перспектив и возможностей их развития определяется рядом обстоятельств.

Во-первых, требуется усиление творческих начал в исследовательских проектах российских институционалистов, работы которых (в значительном их числе) посвящены выявлению сущности институтов, их трактовкам различными авторами, составлению комментариев по ним. Так, классической представляется исследовательская канва, ориентированная на сравнение определенных институтов, их трактовок в различных научных школах, на классификацию видов институтов и т.д. По результатам сравнений чаще всего предлагаются, например, критерии систематизации институтов или выводы о дисфункциональности старых институциональных структур в реформируемой экономике.

Но следует заметить, что более продуктивными могут быть анализ сложившейся экономической и социальной ситуации, выявление не надуманных, а объективно существующих проблем, детерминированных неразвитостью институциональной среды. Поэтому большое значение имеет предложение не концептуально усложненных рекомендаций, которые не учитывают социально-экономических реалий, а практических - по решению действительно важных вопросов, вызывающих озабоченность российского социума.

Во-вторых, необходимой представляется разработка концептуальной базы институциональной теории, основывающейся на четкой и ясной

терминологии и одновременно не упрощающей представления о действительно сложном феномене, каким выступает современный экономико-социальный институт. Без разработки методологии экономико-теоретического анализа институтов, обеспечивающей "улавливание сигналов", идущих из практики, невозможно осуществление сколь-нибудь значимых для российской действительности проектов по совершенствованию институциональной среды.

В-третьих, в исследованиях различных аспектов институционализма ключевой фигурой, объектом изучения должен быть человек, действующий в реальной экономической ситуации. Вследствие этого инструментарий исследователя должен обеспечивать, по возможности, учет взаимодействий рыночных субъектов, особенностей ведения бизнеса в России, условий жизни, моделей поведения предпринимательских структур. Также необходимо понимание того, что не только экономические институты предопределяют поведение предпринимателей (и не только их), но и каждый индивид, в определенной степени, развивает институты. Именно поэтому его действия (или бездействие) в том или ином направлении "работают" на общество (в том числе и при совершении противозаконных деяний, ибо в этом случае формируются "черные пятна" институтов). Данные взаимосвязи, взаимодействия, контакты необходимо изучать, диалектически осмысливать и "встраивать" полученные результаты в практически значимые рекомендации, продвигающие понимание обществом ключевого положения человека, рассматриваемого в институционализме как агента, экономического актора и др., со всеми присущими ему мотивами, принципами и действиями в системе сформировавшихся или вновь создаваемых институтов.

В-четвертых, явно проявляется потребность в упорядочении теоретических знаний и практи-

ческих результатов, накопленных в ходе долголетнего изучения институтов исследователями, принадлежащими к различным научным школам. Необходимость этих действий продиктована важностью формирования методологических подходов к осмыслению генезиса институтов, анализу закономерностей их становления и логики трансформации. Сообщество исследователей-институционалистов внесло ощутимый вклад в поиск зависимостей, взаимодействий, возможностей снижения трансакционных издержек с целью определения причинно-следственных связей и закономерностей поведения рыночных субъектов с учетом институционального контекста.

Особенно важным является генезис институциональной среды при переходе от одного типа экономической системы к другому, когда существующие институты утрачивают свою актуальность, а новые еще не сформировались и не доказали своей эффективности. Как подчеркивает Клейнер, «роль институтов можно уподобить железнодорожным рельсам, обеспечивающим снижение неопределенности движения состава за счет регулирования сил трения: усиление «полезного» трения, не дающего составу сойти с рельсов, и ослабления «вредного» трения, замедляющего качение колес»<sup>1</sup>.

Необходимость построения новых для российской экономики институтов, направленных на развитие инновационного потенциала страны, очевидна. Важность создания национальной инновационной системы в целом и развития института венчурного финансирования в частности признается высшим руководством страны.

Если обратиться к цифрам, то важность развития института рискованных инвестиций можно показать по средствам анализа данных об объемах и результатах исследования венчурного капитала, например в США. В этой стране инвестиции в венчуры составили 0,1 % от ВВП, а доля высокотехнологичных компаний в производстве валового внутреннего продукта достигает 17%<sup>2</sup>. В частности, в Yahoo на начальном этапе инвестировали несколько миллионов долларов, а через четыре года капитализация компании достигла 88 млрд. долл.<sup>3</sup>

В данном контексте интересной представляется, например, теория Ховарда Олдрича о создании новых организационных популяций. По его мнению, новаторы действуют в совершенно иных условиях, нежели агенты, занимающиеся воспроизводством старых форм. В среде, где находится но-

вая экономическая или социальная форма, ключевым акторам<sup>4</sup> не хватает знаний о предполагаемой новой организационной форме, и этот дефицит информации и понимания означает, что данная форма начинает свое существование в условиях низкой когнитивной легитимности. Уровень социополитической легитимации также не высок, так как новая форма не доказала своей состоятельности, следовательно уровень доверия низок<sup>5</sup>.

Если экстраполировать полученные выводы на тему генезиса институтов, то получается, что любой институт, прежде чем стать эффективно функционирующим, снижающим трансакционные издержки экономических агентов при взаимодействии друг с другом, должен доказать свою как когнитивную состоятельность (она будет являться необходимым условием создания института и его эффективного функционирования), так и социополитическую легитимность (достаточное условие закрепления института в общественной структуре и его дальнейшего развития). Концептуально этот процесс можно представить как последовательное прохождение нескольких фаз:

- возникновение идеи относительно формирования определенного института, осознание его необходимости в социально-экономическом пространстве;
- обеспечение когнитивной легитимности и подкрепление формирующегося института социополитической легитимностью;
- закрепление эффективно действующего института.

Переход от одного типа легитимности к другому сопровождается образованием определенного набора рутин. Стабильное рутинизированное поведение устанавливает и воспроизводит набор правил и норм, которые «закрепляются привычками, конвенциями, неявным или законодательно оформленным признанием, конформизмом»<sup>6</sup>. Эти правила и нормы необязательно незыблемы, но они помогают одним агентам давать оценку потенциальным действиям других.

Таким образом, культивирование институтов - сложный и длительный процесс, отражающий логику и содержательные аспекты генезиса конкретного института.

<sup>4</sup> Олдрич в своей работе «Предпринимательские стратегии и новые организационные популяции» использует дефиницию «актор». Термин «экономический актер» является более узкой, нежели «экономический агент». Под актерами понимаются только те экономические агенты, действия которых приводят к изменению существующего экономического пространства в целом или его отдельных элементов.

<sup>5</sup> Олдрич Х. Предпринимательские стратегии и новые организационные популяции // Экон. социология. 2005. Т. 6. № 4. С. 40 - 45.

<sup>6</sup> Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М., 2003. С. 202.

<sup>1</sup> Клейнер Г.Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // Рос. журн. менеджмента. 2006. Т. 4. № 1. С. 113-114.

<sup>2</sup> Денисов Д. Доля ангела // Ростов. бизнес-журн. 2009. № 6. С. XIV.

<sup>3</sup> Там же. С. XIV.

## 2. Институт “венчурное инвестирование”: тенденции становления, проблемы функционирования в России

Под институтом венчурного инвестирования принято понимать систему отношений по поводу вложений денежных средств в инновационные проекты с высокой степенью риска и огромной коммерческой отдачей в случае успеха. Особо следует отметить, что основной чертой является не получение прибыли в том смысле, как она понимается в экономической теории (доход - издержки), а резкое увеличение стоимости (капитализации) компании, сумевшей реализовать инновации.

Родиной венчурного финансирования являются США. История его развития началась в 50-х гг. XX в., к середине 1980-х гг. количество венчурных организаций превысило 650, а в конце 1990-х гг. - нескольких тысяч. В Европу идеи венчурного инвестирования пришли несколько позже - в конце 70-х гг. XX в. По данным Европейской ассоциации венчурного капитала, в последние годы в европейских странах функционировало 850 компаний, управляющих венчурным капиталом, а совокупный портфель венчурного финансирования составил около 60 млрд. евро. По некоторым оценкам, в настоящее время в мире действует более 3000 венчурных фирм и фондов прямых инвестиций, с общим капиталом 250 млрд. долл., который ежегодно увеличивается на 20-30%<sup>7</sup>.

Венчурные фонды в России стали создаваться только в 1994 г. по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Региональные венчурные фонды (РВФ) первоначально были образованы в 10 различных регионах России. Одновременно с ЕБРР Международная финансовая корпорация (входящая в группу Всемирного банка) также решила участвовать в создаваемых венчурных структурах совместно с некоторыми известными корпоративными и частными инвесторами. К концу 2004 г. количество действующих фондов венчурного финансирования в России достигло 62, а объем средств под их управлением - 4,1 млрд. долл.<sup>8</sup>

Таким образом, институт венчурного предпринимательства был импортирован в российскую экономику из западной экономической системы, как весьма необходимый для обеспечения ее инновационного вектора, так как именно венчуры позволяют аккумулировать финансовые активы в инновационном секторе, вложения в

который сопряжены с большой долей риска. Но, несмотря на свою важность, данный институт столкнулся с достаточно серьезными проблемами как когнитивной, так и социополитической легитимности.

Как уже отмечалось, основным объектом венчурных инвестиций являются инновационные проекты, предлагаемые к реализации предпринятиями малого и среднего бизнеса. Субъектами венчурного финансирования выступают как частные инвесторы, так и венчурные фонды.

Недопонимание значимости и неприятие рискованных инвестиций бизнесом России выражаются в низкой степени его вовлеченности в инвестиционные процессы, в высоких транзакционных издержках и неразвитости неформальных институтов. Количество российских бизнес-ангелов и их инвестиции пока достаточно скромны. Бизнес-ангелы представляют собой физических и юридических лиц, инвестирующих часть собственных средств в инновационные компании на самых ранних стадиях развития - “посевной” (seed) и “начальной” (start-up)<sup>9</sup>.

Однако значимость инновационной ориентации российской экономики, несмотря на неснижающееся негативное воздействие на нее проявлений мирового финансового кризиса, не уменьшается. Как подчеркивает Д. Медведев, “Базовыми элементами [инновационной] системы являются создаваемые сегодня наукограды, особые экономические зоны, технопарки, центры трансфера технологий, так называемые бизнес-инкубаторы и иные подобные структуры, которые появляются сейчас в довольно большом количестве. А высокая скорость и непрерывность инновационного цикла должна обеспечиваться финансовыми институтами, в том числе венчурными инновационными и инвестиционными фондами”<sup>10</sup>.

Если вести речь о деятельности венчурных фондов и бизнес-ангелов, то получается парадоксальная ситуация: данные институционализированные участники рынка инноваций достигли достаточно высокой социополитической легитимности - необходимость их развития, как уже отмечалось, признается руководством страны. Более того, принимаются нормативно-законодательные документы, регламентирующие осуществление ими деятельности<sup>11</sup>. Однако низкая эффективность их

<sup>9</sup> www.russba.ru: Официальный сайт Национального содружества бизнес-ангелов.

<sup>10</sup> Из выступления Д. Медведева на заседании Госсовета 18 апреля 2008 г. Электронная библиотека портала “Венчурная Россия”. Режим доступа: www.allevventure.ru.

<sup>11</sup> Постановление Правительства Российской Федерации от 24 августа 2006 г. № 516 “Об открытом акционерном обществе “Российская венчурная компания”.

<sup>7</sup> Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопр. экономики. 2007. № 5. С. 58.

<sup>8</sup> Там же. С. 61.

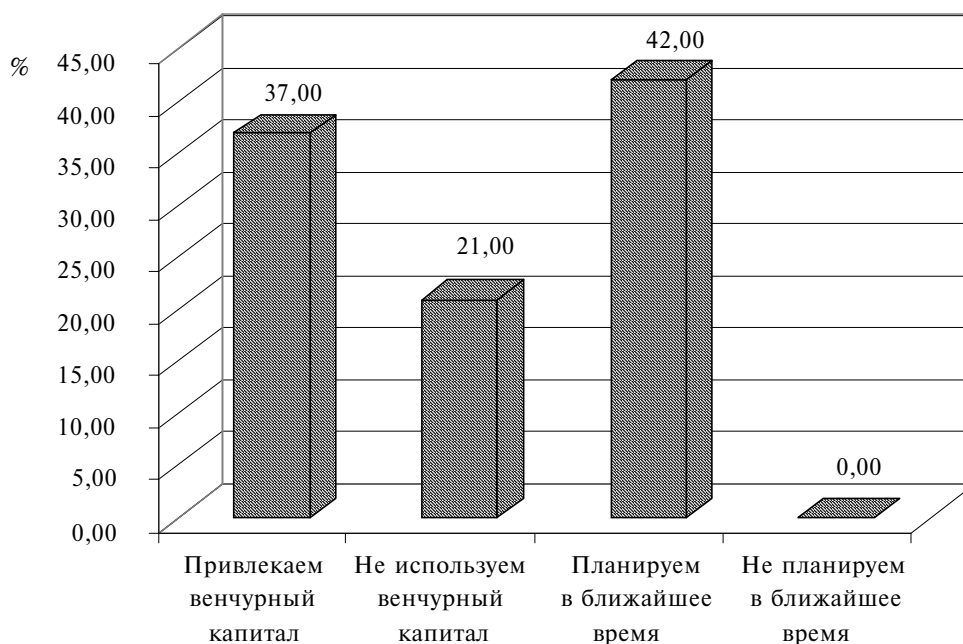
функционирования очевидна. Возникает вопрос о причинах сложившейся ситуации.

Скорее всего, ответ кроется, во-первых, в низком уровне когнитивной легитимности, т.е. в недостаточной осведомленности экономических агентов, которые потенциально могут повлиять на развитие данного института, о выгодах участия в нем. Второй причиной являются общая неразвитость институциональной среды, неполнота и недостаточная разработанность как принимаемых, так и уже существующих законопроектов.

Анализ уровня когнитивной легитимности показывает, что в большей степени именно этот фактор влияет на поведение и активность бизнес-ангелов. По оценкам председателя Национального содружества бизнес-ангелов России (СБАР) А. Каширина, в нашей стране на данный момент действует не более 200 бизнес-ангелов, которые инвестируют примерно 500 млн. руб. на этапе “посева”<sup>12</sup>. Для сравнения, в этом

зал негативного влияния на объем инвестиций, а наоборот, по данным исследования компании PriceWaterhouse Coopers, в 2008 г. он вырос на 19% по сравнению с предыдущим годом.

Аналогичные выводы были получены авторами при проведении исследования “Инновационный потенциал предпринимателей Юга России” среди участников VIII международного экономического форума “Предпринимательство Юга России: инновации и развитие”<sup>13</sup>, организованного Администрацией Ростовской области, Законодательным Собранием Ростовской области, Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса, Российской ассоциацией венчурного инвестирования, Национальным агентством бизнес-ангелов. Оно показало, что предприниматели Юга России в недостаточной степени используют венчурный капитал. По результатам данного авторского исследования, во время форума 86 респондентов (в качестве таковых выступили руководители струк-



Распределение ответов респондентов на вопрос  
о привлечении венчурного капитала

Рис. 1. Привлечение венчурного капитала предпринимателями Юга России\*

\* Составлено по данным авторского исследования “Исследование инновационного потенциала предпринимателей Юга России”, проведенного в рамках VIII Международного экономического форума “Предпринимательство Юга России: инновации и развитие”, 6-8 ноября 2008 г.

же интервью Александр Каширин акцентирует внимание на том, что, по данным Center for Venture Reseach, в США в 2007 г. около 258 тыс. бизнес-ангелов профинансировали 57 тыс. проектов на общую сумму в 26 млрд. долл. Интересен тот факт, что экономический кризис не ока-

тур малого и среднего бизнеса Южного федерального округа) были сделаны выводы о степени привлечения венчурного капитала и о наиболее значимых, по мнению предпринимателей, факторах, препятствующих данному процессу.

<sup>12</sup> Денисов Д. Доля ангела // Ростов. бизнес-журн. 2009. № 6. С. X.

<sup>13</sup> VIII Международный экономический форум “Предпринимательство Юга России: инновации и развитие” проходил 6-8 ноября 2008 г.

Из данных, приведенных на рис. 1, следует, что лишь 37% респондентов привлекают венчурный капитал для развития своего бизнеса, в то время как 63% (результат получился путем суммирования ответов тех, кто не использует венчурный капитал, и тех, кто в ближайшее время планирует начать его привлекать) пока этого не делает.

Факторы столь низкой степени использования венчурного капитала, выявленные в ходе опроса, отражены на рис. 2.

респондентов, сложность работы на фондовом рынке и высокие административные барьеры.

Следующий этап анализа выявления существенных проблем в сфере законодательства показал, что, во-первых, релевантная законодательная база, регулирующая действия венчурных бизнес-структур, в недостаточной степени сформирована. Одной из основных проблем развития выступает несовершенство гражданского и налогового законодательства. Налоговый кодекс

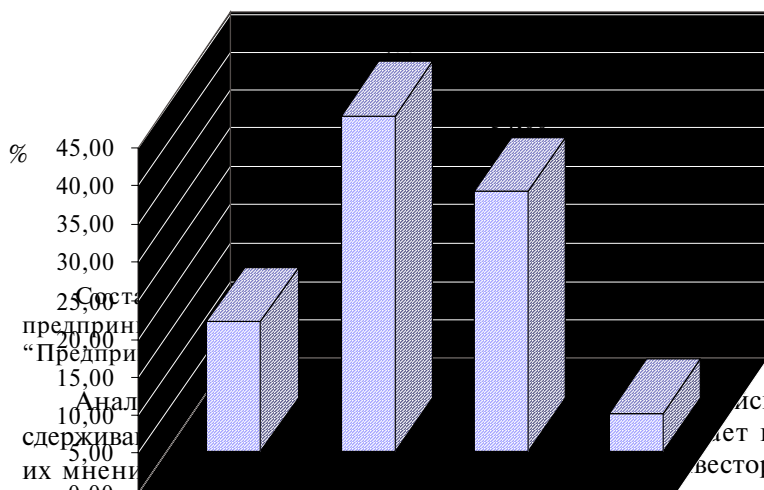


Рис. 2. Факторы, сдерживающие привлечение венчурного капитала в России

Исследование инновационного потенциала Международного экономического форума 8 ноября 2008 г.

считают 44,4% опрошенных). По словам председателя национального сообщества бизнес-ангелов России Каширин, в 52% случаев инвесторы при завершении производственного цикла получают меньше, чем было вложено в сделку (окупаются быстрее, чем десятикратно<sup>14</sup>. Следующим по степени важности идет такой фактор, как отсутствие стимулирующей законодательной базы. Кроме того, сдерживают развитие института венчурного финансирования, по мнению

Российской Федерации, например, не предусматривает никаких преференций для венчурных инвесторов и бизнес-ангелов. Более того, гражданское законодательство Российской Федерации не содержит системы страхования рисков. Сложилась ситуация, свидетельствующая о том, что, если инвестор является миноритарием, он все равно не имеет соответствующих прав, в то время как, например, в англосаксонском праве существует договорный институт, предполагающий, что возможен переход управления компанией к инвестору, в случае если в оговоренный срок не будут достигнуты определенные цели, для которых привлекались инвестиционные средства.

Следовательно, несмотря на то, что выгоды от успешного функционирования венчурного пред-

<sup>14</sup> Денисов Д. Указ. соч. С. XI.

принимательства очевидны как для самих предпринимателей и инвесторов, так и для руководства страны, данный институт не обеспечен стимулирующей его легитимность законодательной базой, системой страхования рисков венчуров, вследствие чего сдерживается его развитие.

Исследование процесса генезиса института венчурного инвестирования позволяет сделать ряд выводов теоретического и прикладного характера:

1. Важным аспектом институциональной экономики выступают исследование генезиса институтов, выявление их когнитивной и социополитической легитимности, позволяющей решать проблемы повышения эффективности функционирования.

2. Отдача от венчуров как институционализированных структур остается пока явно недостаточной, и экономический кризис в данном

случае не является причиной, так как не может сказаться на том, что еще не сформировалось в должной степени. Основная причина кроется в том, что предприниматели и инвесторы действуют в условиях низкой как когнитивной, так и социополитической легитимности института венчурного финансирования.

3. Для преодоления сложившейся ситуации представляется необходимым: во-первых, повысить общий уровень финансовой образованности российских предпринимателей, который будет способствовать преодолению нигилизма в инвестиционной сфере, что, в свою очередь, положительно отразится на количестве рискованных инвесторов; во-вторых, законодательно закрепить некоторые преференции для субъектов, осуществляющих венчурные инвестиции (режим льготного налогообложения, целевой характер кредитования и т.д.).

*Поступила в редакцию 04.05.2009 г.*

## Коммуникационная политика сетевых торговых организаций: приоритеты, перспективы развития, адаптация к условиям современного мирохозяйственного кризиса

© 2009 В.В. Зундэ

кандидат экономических наук, доцент

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

Обосновано, что в контексте научно-практического исследования обширного поля проблем формирования, функционирования и эффективного развития современных торгово-сетевых организаций необходимо своевременное решение задач сравнительного анализа маркетинговой деятельности сетевых бизнес-структур России, разработки инструментария изучения коммуникационных стратегий региональных, в том числе южнороссийских, сбытовых компаний.

*Ключевые слова:* теория маркетинга, сетевые торговые организации, коммуникационная политика.

В современной теории маркетинга существует множество определений сетевых организаций. В частности, Х. Хакансон определяет сеть как «набор субъектов, не зависящих институционально друг от друга, но осуществляющих взаимозависимые действия»<sup>1</sup>. В дефиниции, предложенной Ф. Котлером и Р.С. Акролом, сеть трактуется как «коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц со своими целями (независимые фирмы и автономные организации), которые действуют без иерархического контроля, однако все они задействованы в системе с общими целями, через взаимную зависимость и обмен»<sup>2</sup>. Согласно мнению Ф. Вебстера, основным атрибутом сетевой организации выступает конфедеративное устройство, в связи с чем сеть «представляет собой свободную гибкую коалицию, управляемую из единого центра, который берет на себя выполнение таких важных функций, как координация финансовых ресурсов и технологий, определение стратегий, менеджмент и развитие отношений с потребителями»<sup>3</sup>.

Сетевая компания рассматривается не как автономное хозяйствующее звено, а как субъект рыночно-институционального взаимодействия, вследствие которого приоритетной задачей маркетинга в системе сетевой организации бизнеса становятся определение и оценка эффективности взаимодействия субъектов в сети, выявление перспективных направлений ее развития и роли в этом процессе отдельных компаний.

Исчерпывающему анализу подвергаются партнерские отношения в системе взаимодействую-

ющих на рынке организаций, в качестве основных характеристик которых выступают формы взаимодействия компаний (в частности, на основе совместной собственности на активы, системы договорных отношений либо неформальных кооперационных соглашений), объем закупок продукции и длительность деловых взаимоотношений с производителем, условия оплаты продукции, специальные скидки для индивидуального клиента, доля прибыли, получаемой компанией-дистрибьютором, количество экономических регионов, на территории которых реализуется продукция, численность каналов распределения, наличие конфликтных ситуаций, экономико-правовой порядок их разрешения и др.

В традиционной концепции маркетинга рынок рассматривается как некая рыночно-институциональная среда, в отличие от которой сетевой метод интерпретирует рынок как экономическую общность взаимосвязанных между собой хозяйствующих субъектов. Вследствие этих понятийно-категориальных различий компания не рассматривается автономно (как принято в теории маркетинга), а признается органически взаимосвязанной и неотделимой частью рынка, которая при реализации инновационного товара не просто занята сегментированием и позиционированием, а прежде всего, нацелена на поиск перспективной сети, войдя в состав которой она будет подвержена перманентному репозиционированию как собственных действий, так и действий других агентов сетевой организации.

Не менее важной отличительной особенностью сетевой организации бизнеса является концентрация внимания на маркетинговом процессе, поиске конкурентных преимуществ и перспективных направлений его развития, постоянной адаптации к особенностям и вариативности рыночной конъюнктуры, а не на трудоемких процедурах стратегического менеджмента и разработке длительных стратегических планов, утра-

<sup>1</sup> Hakanson H. Evolution Processes in Industrial Networks / Industrial Networks. A New View of Reality. L.: Routledge. P. 135.

<sup>2</sup> Котлер Ф., Акрол Р.С. Маркетинг в сетевой экономике // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2000. № 2. С. 4.

<sup>3</sup> Webster F. The Changing Role of Marketing in the Corporation // J. of Marketing. 1992. Vol. 56. P. 45.

чивающих смысл в стохастических рыночных условиях.

Кроме того, весьма значимой представляется особенность функционирования сетевых организаций, связанная с потреблением ресурсов компании. Их наличие рассматривается как гарант обретения конкурентных преимуществ, с одной стороны, а сама компания в системе сетевой организации бизнеса, в данном случае ассоциируемая с квазиорганизацией, стремится к фирменному ресурсному взаимодействию и укреплению межорганизационных отношений - с другой. Анализируя результаты традиционной маркетинговой деятельности компаний и их взаимодействия в системе сетевой организации бизнеса, О. Третьяк констатирует следующее: "Совершенствуя и укрепляя сетевые отношения, фирма реализует стратегию развития на завоеванном рынке, стратегию выхода и закрепления на новых рынках, создает труднокопируемые конкурентные преимущества, обеспечивает возможности для включения инновационного компонента"<sup>4</sup>.

Представим сравнительный анализ результатов традиционной маркетинговой деятельнос-

ти компаний и их взаимодействия в системе сетевой организации бизнеса (табл. 1).

Несомненный научно-практический интерес, актуальность и своевременность приобретает исследование маркетинговых особенностей формирования и функционирования современных сетевых организаций, специализирующихся в сфере розничной торговли - "деятельности, направленной на реализацию товаров личного пользования и оказание сопутствующих услуг и осуществляемой ритейлерами, воспринимающими возможные риски и неблагоприятные рыночные трансакции"<sup>5</sup>.

В данном случае сетевые организации выполняют функции торгово-розничных посредников, т.е. приоритетных участников каналов дистрибуции, во многом детерминированной форматом самого ритейлера.

Выбор формата торгово-розничной сети является следствием реализации определенной маркетинговой стратегии и в настоящее время осуществляется посредством магазинных торгово-сетевых форматов, означающих организацию торгового обслуживания покупательской ауди-

**Таблица 1. Сравнительный анализ и характеристика атрибутов традиционной маркетинговой деятельности компаний и маркетинга в системе сетевой организации бизнеса\***

Экономический атрибут	Традиционная маркетинговая политика компаний	Маркетинговая политика компаний в системе сетевой организации бизнеса
<b>Рыночно-институциональная среда</b>	Исследование рынка как совокупности относительно автономно функционирующих хозяйствующих субъектов, экономически обособленных друг от друга	Анализ рыночно-институциональной среды как сети экономически взаимосвязанных между собой агентов; структурирование рынка и оптимизация процессов производственно-сбытовых взаимодействий
<b>Хозяйствующие субъекты</b>	Изучение производственно-сбытовой деятельности компаний как изолированных и независимых экономических агентов	Характеристика компаний как органически взаимосвязанных элементов сетевой организации, агрегированных в контексте единого производственно-сбытового алгоритма
<b>Специфика рыночного поведения</b>	Выбор рыночной ниши и собственного целевого сегмента, позиционирование собственной компании в самостоятельно избранных рыночных условиях	Поиск максимально выгодной сетевой организации, перманентное перепозиционирование собственной деятельности и адаптация к действиям других агентов сети
<b>Отношение к ресурсному потенциалу компании</b>	Автономизация процесса принятия решений о внутрикорпоративном размещении ресурсов, исходящих из стратегических целей и собственного понимания перспектив развития компании	Коллегиальное принятие решений о направлениях размещения ресурсного потенциала сети, выработка единого мнения, стремление к внутрисетевому альянсу, преодолению конформизма частных мнений и их плюрализму
<b>Инвестирование производственно-сбытовой деятельности</b>	Планирование инвестиционных потоков и объемов капиталовложений в материальные и нематериальные активы компании	Инвестирование партнерско-деловых взаимоотношений и формирование на подобного рода основе коллективных конкурентных преимуществ сети

\* Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры, модели управления. М., 2005. С. 61-85; *Он же*. Маркетинг: взаимосвязи производства, торговли и потребления. СПб., 1992. С. 27.

<sup>4</sup> Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры, модели управления. М., 2005. С. 85.

<sup>5</sup> Сухов В.Д., Сухов С.В. Основы маркетинга. М., 2008. С. 31 - 34.



тории в специально оборудованных помещениях - магазинах.

Требования, предъявляемые потребителями к деятельности современных торгово-розничных сетей, предопределили ряд весьма существенных особенностей, приоритетов и детерминантов их развития, исчерпывающим образом исследованных Ф. Котлером, справедливо указывавшим в этой связи на тот факт, что «когда розничные продавцы были мелкими, производители обладали большой силой. Крупные производители могли диктовать место и сроки размещения своей продукции. Приход розничных продавцов, имеющих огромные размеры, - гипермаркетов, больших магазинов - навсегда изменил расстановку сил. Уже нет мелких розничных магазинов, куда компании сбывали все, что произвели; теперь розничная торговля предпочитает интересы потребителей»<sup>6</sup>.

Характеризуя торгово-сбытовую деятельность современных сетевых организаций, А.П. Панкрухин, в частности, отмечает следующие маркетинговые особенности и специфику формирования коммуникационных взаимоотношений с покупательской аудиторией:

- в розничной торговле все большую популярность приобретает мощные торгово-розничные сети как одно-, так и разнопрофильных магазинов;

- с расширением ассортимента и усложнением требований к поставкам все более востребованными становятся услуги профессиональных маркетинговых и логистических фирм, принимающих на себя значительную часть функций традиционной торговли;

- распространение прямого индивидуально-маркетинга и маркетинга долгосрочных партнерских отношений, инновационные возможности информирования и торговли посредством сети Интернет минимизируют необходимость посредничества в отношении значительного круга товаров и услуг<sup>7</sup>.

Несомненный интерес и теоретико-практическую значимость представляет деятельность торгово-сбытовых сетей Ростовской области, характеризующейся полиморфизмом форм хозяйствования и поликритериальностью торгово-сбытовой деятельности компаний на региональном и федеральном рынках товаров и услуг и закономерно отличающейся очевидным многообразием предпринимаемых ими интегрированно-коммуникационных мероприятий и инноваци-

онных решений в сфере современного маркетинг-микса. На территории городов Ростовской области - Ростова-на-Дону, Таганрога, Новочеркасска, Азова, Волгодонска, Зернограда, Шахт и Новошахтинска - расположены крупнейшие торгово-сетевые структуры, основными из числа которых являются гипермаркеты «АШАН», «Клондайк», «О'КЕЙ», «ИКЕА», «Эльдорадо», «МЕТРО», «Леруа Мерлен», «Старик Хоттабыч», «Мой дом», «Перекресток», «Пятерочка», «Семейный квартал», «Максидом», а также торгово-развлекательные центры «Золотой Вавилон», «Горизонт», «Астор-Плаза» и др., специализирующиеся в самых различных сферах современной торгово-сбытовой деятельности и отличающиеся высокой вариативностью производственно-хозяйственных интересов.

Безусловной экономической доминантой корпоративно-сбытовой сети - гипермаркета «ИКЕА»<sup>8</sup>, охватившего рыночные пространства более чем сорока государств мира, с общей величиной товарооборота, превысившей в 2007 г. 19 млрд. евро, традиционно признается оптово-розничная торговля мебелью, интерьерами и аксессуарами для дома и офиса; торгово-сбытовая корпорация - гипермаркет «АШАН»<sup>9</sup>, количество сотрудников которой превышает 170 тыс. чел., а товарооборот в 2007 г. достиг 36,7 млрд. евро, агрегирует продажи стройматериалов и товаров для дома (инфраструктура «Leroy Merlin»), спортоваров («Decathlon»), автоаксессуаров («Nogauto»), одежды и обуви («Kiabi»), а также сеть гипермаркетов «Atac» и «Elea».

Группа компаний «О'КЕЙ»<sup>10</sup> - мультиформатной федеральной оптово-розничной сети, в состав которой входят гипермаркеты «О'КЕЙ» и супермаркеты «О'КЕЙ-Экспресс» с товарооборотом 1178 млрд. долл. (2007 г.), - специализируется на продажах чрезвычайно широкого ассортимента товаров: продуктов питания, собственной кулинарии и пекарни, одежды, обуви, спортивных товаров и изделий для дома, бытовой техники, детских товаров и игрушек.

Не менее обширна сфера торгово-корпоративных интересов сбытовой инфраструктуры «Перекресток»<sup>11</sup> - универсама, интегрирующего 170 собственных магазинов и 10 франчайзинговых торговых субъектов в 14 регионах Российской Федерации с ежегодным товарооборотом, превышающим 2500 млрд. долл., и «Пятерочка» - российской сети магазинов-дискаунтеров продовольственных и непродовольственных товаров,

<sup>6</sup> Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер. СПб., 2003. С. 156-158.

<sup>7</sup> Панкрухин А.П. Маркетинг. М., 2007. С. 375 - 441.

<sup>8</sup> <http://www.ikea.com/ru/>.

<sup>9</sup> <http://auchan.ru/>.

<sup>10</sup> <http://www.okmarket.ru/>.

<sup>11</sup> <http://www.perekrestok.ru/>.

количество которых превысило 1130 (из которых 539 собственных и 591 франчайзинговый магазин), а товарооборот достигает 2,0-2,5 млрд. долл.

Интересна маркетингово-коммуникационная практика корпорации “Эльдорадо”<sup>12</sup> - крупнейшей отечественной торговой сети по продаже бытовой техники и электроники, с численностью кадрового персонала свыше 30 тыс. человек и товарооборотом, достигшим в 2007 г. 6,1 млрд. долл. Торговой группе “Эльдорадо” на начало 2008 г. принадлежало 1150 магазинов в России (в том числе 670 по франчайзингу), 97 - на Украине и 49 - в Казахстане.

Весьма результативен опыт рекламной деятельности корпорации: например, в 2007 г. “Эльдорадо” совместно с рекламным агентством “Instinct” начали имиджевую рекламную кампанию, акцентирующую внимание на том аспекте, что “Эльдорадо” представляет собой не только “территорию низких цен”, но и сеть магазинов, где интересы клиента ставят превыше всего. В избранном ракурсе были сняты и ретранслированы по ведущим российским телеканалам несколько серий рекламных роликов с резидентом “Comedy Club” Вадимом Галыгиным в главной роли под повелительно-целевыми установками “Учитесь как надо!”, “Мы не будем читать Вам лекций”, “Зачетные цены”, “Ничего себе - все людям”, “Сливаем все” и др.

Торговая корпорация “МЕТРО”<sup>13</sup> - сеть гипермаркетов, специализирующихся на продаже продуктов питания и предметов потребления мелким оптом, в настоящее время насчитывает 48 российских торговых центров, штат каждого из которых насчитывает порядка 300-400 сотрудников и свыше 2 тыс. поставщиков, производителей, дистрибьюторов и торгово-посреднических компаний. Товарный ассортимент компании оценивается в 25 тыс. наименований продовольственных и непродовольственных товаров, которые реализуются в процессе оптово-розничной торговли в магазинах и сбытовых павильонах с площадью в 8,0-10,0 тыс. м<sup>2</sup>.

Рекламные акции компании “МЕТРО” получили широкий общественный резонанс и сформировали позитивный имидж хозяйствующего субъекта, благодаря целенаправленно реализуемым социально значимым программам, оформленным, например, на поддержку российского малого бизнеса, развитие национальной ресторанной и гостиничной индустрии, а также спонсорской и туристско-ознакомительной деятельности.

Весьма эффективна с точки зрения достигнутых социально-экономических результатов

<sup>12</sup> <http://www.eldorado.ru>.

<sup>13</sup> [http://www.metro-cc.ru/servlet/PB/menu/-1\\_17/index.html](http://www.metro-cc.ru/servlet/PB/menu/-1_17/index.html).

практика маркетингово-коммуникационной деятельности одной из крупнейших региональных торгово-сетевых организаций - гипермаркета “Клондайк”<sup>14</sup>, открытие которого сопровождалось экстраординарным рекламно-коммуникационным решением: в первый день работы гипермаркета в Западном микрорайоне г. Ростова-на-Дону были организованы большой гала-концерт с участием эстрадных коллективов, торговое шоу-лотерея и другие сюрпризы, ставшие подарком компании “Клондайк” для жителей города. В частности, был произведен розыгрыш автомобиля “Опель Зафира” среди покупателей, совершивших покупку в день открытия, он послужил неожиданным и веселым завершением праздника. Торгово-сетевой комплекс “Клондайк”, площадь которого составляет 15 тыс. м<sup>2</sup>, а ассортимент превышает 35 тыс. продуктовых наименований в шестнадцати товарных направлениях - от общестроительных материалов до предметов интерьера, тканей, мебели, товаров для сада и огорода, - предоставляет ростовчанам и гостям города уникальную возможность приобретения всех необходимых товаров для строительства, ремонта и отделки жилых и офисных помещений.

Показателен и опыт маркетинговой деятельности торгово-сетевой и развлекательной инфраструктуры “Астор Плаза”<sup>15</sup>, в настоящее время представляющей собой первый современный центр моды европейского уровня в г. Ростове-на-Дону, на площади которого, превышающей 21,5 тыс. м<sup>2</sup>, в общей сложности размещено свыше 50 магазинов одежды, обуви, аксессуаров, ювелирных изделий, бижутерии, головных уборов, подарков, косметики и парфюмерии, различных групп товаров класса “medium”, “medium+”, а также большое количество салонов, предоставляющих обширный спектр услуг: от подарочной упаковки до химчистки. Торговый центр “Астор Плаза” оснащен современными фешенебельными помещениями для проведения бизнес-ланчей, деловых встреч с представителями общественности, прессы и предпринимательских кругов, топ-менеджеры, маркетологи и рестораторы которых зарекомендовали себя серией оригинальных торгово-коммерческих и рекламно-маркетинговых проектов - “Ле Балкон”, “Рафинад”, “Жандармерия” и др.

Неординарна и высокорентабельна рекламная акция, предпринятая ТЦ “Астор Плаза” совместно с торговой сетью “Эльдорадо”, компаниями “Intel”, “Acer”, “HP” и медиакомпанией “Gameland” и заключающаяся в реализации совместного масштабного проекта - ежегодного

<sup>14</sup> <http://www.klondaik-center.ru>.

<sup>15</sup> <http://www.rostovout.ru/clothes/shoppingcentre/268088>.

мероприятия для любителей компьютерных и видеоигр - "День Геймера". Первый "День Геймера", прошедший в г. Ростове-на-Дону, привлёк внимание более 10 тыс. любителей компьютерных игр и явился не только результативным коммерческим проектом, но и знаковым событием в обществе южнороссийских геймеров, получившим значительный общественный резонанс.

Несомненного внимания заслуживают маркетингово-коммуникационные программы торгово-сетевой группы "Спортмастер"<sup>16</sup> - российской компании-ритейлера, специализирующейся на оптовой и розничной торговле спортивными товарами, аксессуарами и принадлежностями, в ведении которой на начало 2009 г. находилось 125 магазинов в России, Белоруссии, Казахстане и Украине. В течение текущего года планируется открыть еще 14 магазинов и развить сеть франчайзинговых торгово-сбытовых павильонов "Спортландия", "Columbia", "Footterra".

Товарооборот торгово-сетевой группы "Спортмастер" оценивается в 700-750 млн. долл., его устойчивому приросту в немалой степени способствуют адресно-целевые рекламные воздействия на покупательскую аудиторию и интенсивные коммуникативно-повелительные установки директ-маркетинга, утверждающие, в частности: "Лучшие товары - в наших магазинах", "Спортмастер - лидер российского спортивного рынка, сплав передовых технологий бизнеса, мощи объединенных финансов, совершенной инфраструктуры, квалификации и опыта", "Мы предлагаем самый широкий выбор спортивных товаров, обеспечивая самый высокий уровень их качества и обслуживания потребителей", "Спортмастер - достоинство, порядочность, выполнение взятых обязательств и следование принципам цивилизованного рынка во взаимоотношениях с партнерами", "Спортмастер - добровольное объединение независимых компаний на основе взаимной выгоды, общего успеха, развития, постоянного расширения, укрепления наших позиций на рынке, уверенности в будущем" и др.

Представляется, что активная маркетинговая деятельность ростовских торгово-сетевых компаний имманентно предполагает использование разнообразных инструментально-методических средств современных интегрированных коммуникаций и может быть реализована исключительно на основе комплекса средств массовой информации, структурные элементы которого классифицированы по основным разновидностям и в наиболее агрегированной форме представлены в табл. 2.

Не подлежит сомнению тот факт, что столь активная маркетингово-коммуникационная деятельность торгово-сетевых компаний Ростовской

области закономерно предполагает весьма существенные капиталозатраты и возможна лишь в случае высокой платежеспособности и устойчивого хозяйственного положения предприятия.

В условиях мирохозяйственного кризиса и ухудшения финансово-инвестиционного состояния хозяйствующих субъектов бесспорную актуальность и своевременность приобретает задача научного поиска маркетингово-коммуникационных стратегий, позволяющих минимизировать издержки, сократить неоправданные расходы и тем самым сэкономить материально-денежные ресурсы компаний.

Принимая во внимание кризисные явления в российской действительности, необходимо акцентировать внимание на теоретико-эмпирическом исследовании маркетингово-коммуникационных стратегий полицентрических ориентаций, предметное содержание которых заключается в отказе от использования стандартизовано-унифицированных алгоритмов и этноцентрических форм интегрированных маркетинговых коммуникаций<sup>17</sup>.

В данной связи приоритетную значимость приобретают маркетинговые стратегии "глобальный сегмент" и "высококачественный прототип"<sup>18</sup>, поскольку обусловленная их использованием экономия средств на масштабах производственно-сбытовой деятельности позволит исключить излишние затраты и, как следствие, послужить источником накопления компании и ее финансовым резервом. Сущность стратегии "высококачественный прототип" заключается в реализации унифицированного товарного ассортимента, удовлетворяющего запросам наиболее взыскательной и требовательной категории потребителей и в полной мере адаптированного к изысканному вкусу и высоким требованиям, предъявляемым к продукции покупательской VIP-аудиторией. Социально-экономическое предназначение стратегии "глобальный сегмент" состоит в стимулировании сбыта стандартизированной товарной массы на значительном по величине и относительно однородном по качественному состоянию рыночном сегменте, в рамках которого потребители характеризуются идентичными социально-личностными и культурно-психологическими запросами и представлениями.

Наряду с указанным несомненную значимость приобретают маркетингово-коммуникационные

<sup>17</sup> Петрова И.Н., Строева Р.В. Изучение конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов на внешнем рынке // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 2008. № 9. С. 24-27.

<sup>18</sup> Кузьмин В. Вопросы развития маркетинговых систем // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 5. С. 11-14.

<sup>16</sup> <http://www.sportmaster.ru/>.

**Таблица 2. Инструментарно-методическая классификация маркетингово-коммуникационных средств массовой информации, традиционно используемых торгово-сетевыми компаниями Ростовской области**

Структурный элемент маркетингово-коммуникационного комплекса	Наименование средства массовой информации
<b>Газетные издания</b>	"Аргументы и факты на Дону", "Наше время", "Утренний Ростов", "Город N", "Ростовский Курьер", "Блокнот", "Товары Юга России", "Наше Зеркало", "Молот", "Реклама", "Газета Дона", "Жизнь", "Комсомольская правда на Дону", "Московский комсомолец на Дону", "Наше время", "Неделя Дона", "Южная столица - Ростов", "Южный репортер", "Ва-Банкъ по-ростовски", "Реклама Ростова", "Реклама Юг"
<b>Журналы</b>	"Деловой квартал", "Все для Вас. Ростов-на-Дону", "ЕГО стиль", "Город", "Мужской журнал-клуб", "ProRostov", "Ежемесячный городской журнал", "Woman", "Бомонд", "Издательский дом", "Новости, справки, аукционы", "Навигатор", "Городской журнал", "Председатель", "Реальный бизнес", "Родимый Край", "Донская провинция", "Ростовский бизнес-журнал", "Реальное Время", "Я покупаю"
<b>Отраслевые периодические издания</b>	"Строительный мир Дона", "Строительство. Архитектура ЮФО", "Транспорт Юга", "Realltime", "ЮГ-спецтехника", "Вестник Министерства строительства, архитектуры и ЖКХ Ростовской области", "Рекламно-информационный сетевой журнал", "АПК ЮГ", "АГРО-ТЕХ-ИНФОРМ", "Агробизнес и пищевая промышленность", "Агрмаркет", "Аэропорт", "Аэрофлот-Дон", "Деловой крестьянин", "ЭКСПО-Ювелир", "ЮГ-Агро", "Автоарена", "Архитектура, дизайн и строительство Юга", "Вестник Юг: Экономика. Инфраструктура. Инвестиции. АПК"
<b>Справочники и информационные пособия</b>	"Веб-справочник по услугам и предложениям рекламных агентств и СМИ г. Ростова-на-Дону и области", "РегионRU", "Справочник товаров и услуг", "Южный торговый дом", "Выставки и ярмарки Южного ФО", "ЭКСПО ЮГ", "Спецтехника и оборудование", "Реклама ЮГ ОФИС", "Южный авторынок", "Желтые страницы. Ростов-на-Дону и область", "Вестник донской экономики", "Деловой квартал"
<b>Телевизионные коммуникации</b>	"Дон-ТР", "Теленеделя", "Телеком-Ростов", "РБК. Южный регион", "Ростов-на-ТВ", "РЕН ТВ РОСТОВ", "ТНТ - Ростов-на-Дону", "СТС-Южный регион", "Звезда - Ростов-на-Дону"
<b>Радиовещательные средства</b>	"Радио Ростова", "Эхо Ростова", "Наше радио - Ростов-на-Дону", "Динамит FM - Ростов", "Love Radio. Ростов-на-Дону", "Авторадио. Ростов-на-Дону", "Радио "Ретро". Ростов-на-Дону", "Радио 7 на семи холмах. Ростов-на-Дону", "Европа плюс-Ростов"

стратегии, "модульный подход" и "базовый товар"<sup>19</sup>, применение которых сопряжено с минимизацией расходов, связанных с адаптацией товарной массы к вариативности рыночной конъюнктуры, предусматривая при этом возможность удовлетворения индивидуальных запросов потребителей и экономии денежных средств вследствие реализации стандартизированного ассортимента продукции, товаров и услуг.

Отличительной особенностью стратегии "модульный подход" является деятельность компаний, обусловленная производством и реализацией унифицированного ряда товарно-продуктовых компонентов, традиционных для большинства отечественных рынков сбыта и komponуемых в различных вариантах в зависимости от потребностей и интересов конкретной покупательской аудитории. Условием реализации стратегии "базовый товар" является создание стан-

<sup>19</sup> Румянцева О.С. Современный маркетинг-микс: механизмы становления и развития // Бренд-менеджмент. 2008. № 3. С. 27-28.

дартизированной товарно-продуктовой линейки, дополняемой в случае индивидуального покупательского запроса различного рода приспособлениями, структурными элементами и дополнительными конструктивными частями и деталями, улучшающими качественные характеристики товаров и облегчающими условия их эксплуатации.

Кроме того, российским производственно-сбытовым компаниям необходимо интенсифицировать процессы, связанные с обновлением товарного ассортимента и более активным использованием инновационных разновидностей продукции, в немалой степени способствующих росту покупательского интереса, активизации потребительской аудитории и в конечном счете дополнительным прибыльным поступлениям и достижению собственным предприятием весомых конкурентных преимуществ.

Не менее важны в контексте сказанного и торгово-сбытовые стратегии "концентрированная

рыночная экспансия” и “приоритетный посредник”<sup>20</sup>, означающие демаркацию товарно-рыночной ниши компании и формирование деловых взаимоотношений с относительно узким кругом заинтересованных хозяйствующих субъектов - торговых посредников, поставщиков, предприятий дилерской инфраструктуры и т.п.

Практическое использование различных маркетингово-коммуникационных технологий в торгово-сбытовой деятельности сетевых организаций традиционно сопровождается значительными издержками, для экономии которых целесообразно применение стандартизированной стратегии товаропродвижения “совместное предпринимательство”, заключающейся в организации совместных со сторонними заинтересованными организациями маркетингово-коммуникационных акций - презентаций, дегустаций, шоу, ярмарок, выставок-распродаж, реализации программ взаимодействия с общественностью, рекламных акций, персональных продаж и пр., - усиливающих экономическое присутствие компании на определенном рыночном пространстве, интенсифицирующих процессы продаж, стимулирующих их результативность и гарантирующих достижение высокого уровня контроля за расходами в процессе производственно-торговой деятельности фирмы.

В случае реализации хозяйствующим субъектом собственной рекламной кампании, ретранслируемой на телевидении и радиовещательных средствах массовой информации и априори предполагающей значительные капиталозатраты, экономически целесообразно первоначальное использование различных форм наружной и печатной рекламы в журнальных и газетных изданиях, каталогах и рекламно-ознакомительных проспектах. Достичь существенной экономии средств возможно также масштабным проведением PR-мероприятий, пропагандой собственных достижений, публикацией материалов в отраслевых периодических изданиях, выпуском собственных фирменных брошюр, журналов и газет, формирующих положительный социальный имидж компании, повышающих осведомленность покупательской аудитории как о самой корпорации, так и ее товарно-услуговом ассортименте, а также укрепляющих общественно-позитивную репутацию хозяйствующего субъекта и существенно стимулирующих потребительский интерес. Одновременно необходимо отметить, что подобного рода маркетингово-коммуникационные акции относительно недороги и позволяют достичь существенной экономии на издержках торгово-сбытовой деятельности, что в неблагоприятных условиях современного кризиса обретает приоритетное социально-экономическое значение.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*

<sup>20</sup> Казанцев О.А., Лисунова Р.У. Маркетинговые технологии предприятий-товаропроизводителей // Коммерсантъ-Daily. 2006. № 39. С. 37 - 39.

## О деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации в условиях финансового кризиса

© 2009 В.Д. Чечеткин

кандидат технических наук, доцент  
председатель Счетной палаты Владимирской области

Данная статья посвящена совершенствованию методической базы деятельности контрольно-счетных органов, анализу государственного аудита по оценке рисков обеспечения устойчивого формирования доходной базы регионального бюджета в условиях финансового кризиса с использованием фактора, характеризующего качество жизни граждан, - валового регионального продукта (ВРП). Предложен механизм повышения эффективности системы государственного аудита региональной стратегии, который дает возможность выявления рискованных зон формирования добавленной стоимости по видам экономической деятельности в структуре ВРП. Использование данного подхода позволит прогнозировать направление бюджетных и иных инвестиций в экономику региона.

*Ключевые слова:* контрольно-счетные органы, государственный аудит, валовой региональный продукт, финансовый кризис.

Развивающийся финансовый кризис 2008 г. носит мировой характер и затрагивает все стороны жизни общества. В целях преодоления его негативных последствий для социально-экономического развития во многих странах усиливается роль государственных институтов в управлении как страной в целом, так и ее регионами. В первую очередь выделяются бюджетные ресурсы на поддержку банковского сектора и оказание помощи отечественным товаропроизводителям, на реализацию заявленных социальных программ и поддержку лиц, оказавшихся по независящим от них причинам в сложной жизненной ситуации. Поэтому исключительно важной задачей становится обеспечение эффективного использования бизнесом государственной поддержки, предоставленной в любой форме: бюджетные средства, преференции, налоговый возврат и др.

Поскольку речь идет об изыскании дополнительных и перераспределении имеющихся бюджетных средств, становится очевидным участие контрольно-счетных органов России в оценке эффективности и последствий для экономики и социальной сферы таких действий, тем более что законами многих субъектов Российской Федерации предусмотрено решение такой задачи, как анализ влияния бюджетного процесса на социально-экономическое развитие области в целом и в разрезе городов и районов<sup>1</sup>. В этой связи, а также в связи с приближением нового бюджет-

ного периода (началом 2009 г.) и необходимостью реализации государственных обязательств субъекта Российской Федерации перед своими гражданами в условиях финансового кризиса был издан приказ председателя Счетной палаты Владимирской области о проведении мониторинга взаимного влияния процесса формирования и использования бюджетных средств, с одной стороны, и социально-экономического развития Владимирской области - с другой.

В Счетной палате Владимирской области подготовили перечень вопросов для получения в формате мониторинга сведений от структурных подразделений исполнительной власти, хозяйствующих субъектов и банковской сферы о социально-экономическом и финансовом состоянии области (см. табл. 1). И этот перечень для возможного использования в работе направили контрольно-счетным органам других регионов Центрального федерального округа Российской Федерации (далее - ЦФО РФ).

Главными задачами областного мониторинга определили не только установление факта поступления государственной поддержки в целевом направлении (в банковскую сферу, в отрасли и конкретные предприятия реальной экономики) или ее отсутствия, но и последствия перемещения средств поддержки в социально-экономической, политической и экологической сферах многомерного пространства общественных отношений в современной России. Кроме того, были определены источники информации и сроки ее представления.

Анализ полученных к 1 декабря 2008 г. данных показал, что экономика области среагировала на финансовый кризис, и его, пожалуй, сле-

<sup>1</sup> О Счетной палате Владимирской области: Закон Владимирской области от 4 дек. 1995 г. № 16-ОЗ (ред. от 9 июля 2008 г.) (принят решением ЗС Владимирской области от 29 нояб. 1995г. № 345) // Владимир. ведомости. 2002. № 107.

Таблица 1. Перечень вопросов

№ п/п	Показатели
<b>Органы государственной власти Владимирской области</b>	
1	Объем отгруженных товаров собственного производства
2	Оборот розничной торговли
3	Объем платных услуг населению
4	Задолженность по заработной плате из бюджетов разных уровней и собственных средств организаций
5	Денежные доходы населения
6	Величина прожиточного минимума
7	Численность зарегистрированных безработных
8	Удельный вес граждан с доходами ниже прожиточного минимума
9	Задолженность по оплате жилищно-коммунальных услуг населением
10	Индекс потребительских цен
11	Рост тарифов на коммунальные услуги, энергоносители
12	Количество лиц, получивших выплаты социального характера
13	Объем средств бюджета, направленных на выплату социальных пособий и выплат
14	Число зарегистрированных браков
15	Число зарегистрированных разводов
16	Число рожденных
17	Число умерших
18	Сумма задолженности родителей по оплате содержания ребенка в детских дошкольных учреждениях области
19	Количество учащихся 5-11 классов, фактически получающих горячее питание в общеобразовательных учреждениях
20	Введение режима санкционирования расходов
21	Введение режима секвестирования расходов
22	Объем расходов, подлежащих секвестированию
23	Объем кредитных ресурсов, привлеченных в качестве источников погашения дефицита бюджета
24	Объем лимитов бюджетных обязательств, доведенных до главных распорядителей бюджетных средств
25	Объем произведенного финансирования
26	Объем неиспользованных остатков на счетах получателей бюджетных средств
27	Факты ажиотажного спроса на продукты питания и товары массового потребления
<b>Хозяйствующие субъекты</b>	
1	Введение систем минимизации расходов на персонал
2	Среднесписочная численность работающих
3	Динамика кредиторской и дебиторской задолженности
4	Динамика просроченной кредиторской и дебиторской задолженности
5	Загрузка мощностей предприятий
6	Динамика наличия оборотных средств, в том числе денежных средств, % к сентябрю 2008 г.
7	Динамика обеспеченности заказами, в том числе на внешнем и внутреннем рынке, % к сентябрю 2008 г.
8	Динамика спроса на производимую продукцию, % к сентябрю 2008 г.
9	Оценка влияния изменяющихся условий кредитования на производственную деятельность
<b>Банковская сфера</b>	
1	Объем полученных банками федеральных ресурсов, выделенных на преодоление последствий финансового кризиса
2	Объем направленных банками федеральных ресурсов на преодоление последствий финансового кризиса
3	Объем выданных кредитных ресурсов
4	Объем задолженности по выданным кредитам
5	Факты ограничений по возврату банками вкладов населению и (или) выплат по ним
6	Факты массового изъятия вкладов населением

дует отнести к кризису всей социально-экономической системы мирового сообщества. В сентябре текущего года продолжился рост добычи полезных ископаемых, объемов реализации товаров обрабатывающих производств и производства и распределения электроэнергии, газа, пара и воды, а также оборота розничной торговли и объема платных услуг населению. Сведений об

ограничениях по возврату вкладов населению и выплат по ним, массового изъятия вкладов не выявлено. Ситуация на потребительском рынке области по состоянию на 4 декабря 2008 г. оставалась стабильной.

В то же время оперативный опрос и анализ сведений ряда промышленных предприятий негосударственной формы управления показал, что

на 37,5 % из них введены меры по минимизации расходов на персонал (сокращены расходы на оплату труда и социального пакета, работники отправляются в неоплачиваемые отпуска). На 71 % предприятий другой выборки сокращена продолжительность рабочей недели, 14 % предприятий сократили рабочий день и отправили сотрудников в вынужденные отпуска с оплатой 2/3 месячного заработка.

Практически на всех опрошенных предприятиях по сравнению с сентябрем 2008 г. отмечен рост почти до 45 % дебиторской и кредиторской задолженности, сокращение объемов производства (до 50 %). Обеспеченность оборотными средствами на 1 декабря 2008 г. снизилась к уровню сентября текущего года в среднем на 60 %. Всеми организациями отмечено снижение спроса на производимую продукцию от 24 до 80 % за октябрь-ноябрь 2008 г. За это же время обеспеченность заказами на внутреннем и внешнем рынках сократилась от 5 до 83 %.

Опрошенные организации единодушно отметили ухудшение условий кредитования в связи с увеличением банками процентных ставок по кредитам и комиссионных сборов, с введением плавающих процентных ставок, привязанных к заведомо невыполнимым условиям, с увеличением объемов невыполнимым условиям, с увеличением объема обеспечения и др., что проявилось в сокращении объема ежемесячно выдаваемых кредитных ресурсов на 23,5 %.

Финансовую поддержку в рамках одобренных Правительством Российской Федерации антикризисных мер кредитные организации, расположенные на территории области, не получали.

Что особенно настораживает, так это возникновение отдельных очагов социальной напряженности. Возросла задолженность по заработной плате. Численность безработных увеличилась с 1 сентября 2008 г. к 1 декабря 2008 г. на 2,3 %. Отмечен рост задолженности по оплате жилищно-коммунальных услуг (0,2 %).

Наблюдаются некоторые изменения покупательского поведения граждан: в отдельных муниципальных образованиях отмечается снижение спроса на товары хозяйственного и бытового назначения, мебель и некоторые группы продовольственных товаров.

Возникли проблемы с формированием доходной части консолидированного бюджета области не только в связи со снижением налоговых платежей, но и из-за списания налогоплательщиками излишне перечисленных авансовых платежей в бюджетную систему России.

Счетная палата в соответствии с постановлением Законодательного Собрания Владимирской области продолжает осуществлять регуляр-

ный мониторинг изменений бюджетного и социально-экономического положения региона.

В области проводятся и иные меры по противодействию негативным последствиям финансового кризиса, которые координируются специально сформированным штабом при губернаторе области:

- принимаются меры по исключению некритичных расходов для исполнения принятых бюджетных обязательств главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств;

- проводится дополнительный анализ эффективности и целесообразности использования бюджетных средств на реализацию принятых и принимаемых региональных обязательств;

- аккумулируется еженедельная информационная база проявлений кризиса, мер по их преодолению и достигнутых результатах;

- организуются телефонные "горячие линии" с населением;

- оказывается содействие субъектам малого и среднего бизнеса, нуждающимся в кредитных ресурсах на завершение реализуемых проектов в рамках областных целевых программ;

- продолжается работа по оказанию помощи ведущим операторам оптовой и розничной торговли области в изыскании кредитных ресурсов на пополнение оборотных средств;

- расширяются мероприятия по оказанию помощи ветеранам, инвалидам, малообеспеченным гражданам, лицам, оказавшимся по независящим от них причинам в сложной жизненной ситуации.

Проводятся также другие мероприятия по преодолению негативных последствий в социально-экономической сфере развивающегося финансового кризиса.

И с указанными проблемами сталкивается не только Владимирская область.

По предложению Ассоциации контрольно-счетных органов России (далее - АКСОП) Счетной палатой Владимирской области в рамках мониторинга социально-экономической ситуации была запрошена информация в КСО ЦФО РФ. И каков же результат? Из 18 субъектов России ЦФО РФ получены сведения лишь от шести региональных КСО: Костромской, Рязанской, Смоленской, Тверской, Тульской и Владимирской. При этом от пяти КСО получена информация в соответствии с той, которая формируется государственной статистикой.

А изучать и мониторить есть чего, особенно в условиях финансового кризиса. В этих целях были проанализированы риски формирования доходной части региональных бюджетов



Таблица 2. Ранжирование регионов

Регион	Годы								
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Белгородская область	12 242,8	21 398,0	27 969,5	33 126,7	41 327,4	50 284,0	75 650,0	95 922,0	119 673,2
Брянская область	7 659,1	11 752,4	17 413,5	21 511,9	27 020,0	31 942,3	37 673,4	49 809,1	61 888,3
Владимирская область	9 350,2	15 457,1	21 073,3	27 170,0	32 923,6	40 888,0	49 621,5	58 737,5	76 328,1
Воронежская область	9 082,1	14 808,3	20 365,1	24 905,4	34 789,6	42 361,8	50 003,5	57 485,1	70 849,4
Ивановская область	6 804,5	9 765,2	14 240,0	18 947,2	23 396,9	29 207,3	35 780,6	40 107,2	47 949,8
Калужская область	9 330,4	14 891,4	22 438,0	30 201,9	35 708,4	47 201,9	56 570,2	69 708,0	83 817,4
Костромская область	10 971,7	17 450,4	21 984,7	29 668,3	35 109,5	40 674,0	52 367,9	62 649,7	75 154,4
Курская область	11 909,9	17 093,8	23 677,7	28 946,1	36 545,7	46 109,9	63 396,2	72 702,2	85 349,7
Липецкая область	13 216,6	25 079,9	39 050,9	41 308,6	58 065,7	79 802,6	118 602,3	122 488,8	159 467,9
Московская область	12 329,5	19 753,4	26 687,7	35 569,3	47 323,5	62 254,8	80 775,1	106 814,3	141 396,4
Орловская область	10 641,3	17 800,8	25 168,4	31 676,1	41 322,8	49 254,6	54 411,7	63 457,8	75 221,7
Рязанская область	10 000,6	15 691,0	22 070,3	29 645,8	37 164,2	49 023,1	58 259,1	71 006,3	87 651,4
Смоленская область	10 358,8	18 562,0	25 798,1	33 575,4	39 983,1	47 238,6	54 706,5	64 719,5	79 254,3
Тамбовская область	7 866,9	13 514,2	19 133,8	25 830,2	32 858,4	40 183,2	49 290,8	55 920,9	69 839,5
Тверская область	10 655,2	16 527,4	23 073,1	31 209,8	37 695,3	47 301,9	61 396,6	68 426,9	89 784,4
Тульская область	10 084,8	16 300,3	24 291,8	30 988,5	38 894,3	43 599,8	53 950,1	72 148,4	90 123,4
Ярославская область	13 911,4	23 596,7	29 828,0	44 116,3	54 917,2	67 820,7	83 609,0	98 442,2	118 186,8
г. Москва	33 887,4	70 506,5	115 630,5	134 435,8	171 127,8	210 625,6	274 378,9	397 006,8	493 189,4

ЦФО РФ, где фактором была принята величина добавленной стоимости на душу населения в структуре валового регионального продукта по видам экономической деятельности. На первом этапе проведено ранжирование регионов по величине валового регионального продукта, приходящегося на душу населения<sup>2</sup> (табл. 2).

Самым обеспеченным регионом (кроме г. Москвы) оказалась Липецкая область (по итогам 2006 г. 159 467,9 руб. на душу населения). В 2006 г. регионом с минимальным ВРП на душу населения была Ивановская область (47 949,8 руб.). Среднее положение в ЦФО (с 7-го по 11-е место без г. Москвы) по уровню ВРП на душу населения занимают такие регионы, как Рязанская (87 651,4 руб.), Курская (85 349,7 руб.), Калужская (83 817,4 руб.), Смоленская (79 254,3 руб.) и Владимирская (76 328,1 руб.) области, динамика которого для этих регионов с 1998 по 2006 г. представлена на рис. 1.

<sup>2</sup> См.: [http://www.gks.ru/bgd/free/b01\\_19/IssWWW.exe/Stg/d000/dusha98-06.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/dusha98-06.htm).

Проанализировав структуру ВРП по видам экономической деятельности (см. табл. 3), выяснили (см. рис. 2), что в Липецкой области наибольшую долю добавленной стоимости в ВРП дают обрабатывающие производства (58,5 %). Следующий по уровню вид - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - дает всего 9,1 %. В целях упрощения дальнейшего анализа структуры ВРП примем уровень 10 % за порог учета вида экономической деятельности.

Экономика Ивановской области не имеет ярко выраженного отраслевого приоритета, где наибольшая доля добавленной стоимости приходится на торговлю (15%) и транспорт и связь (12,4%).

В то же время в ряде регионов создано несколько базовых отраслей-лидеров. Так, в Рязанской и Смоленской областях, где структура отраслей экономики приблизительно одинакова,

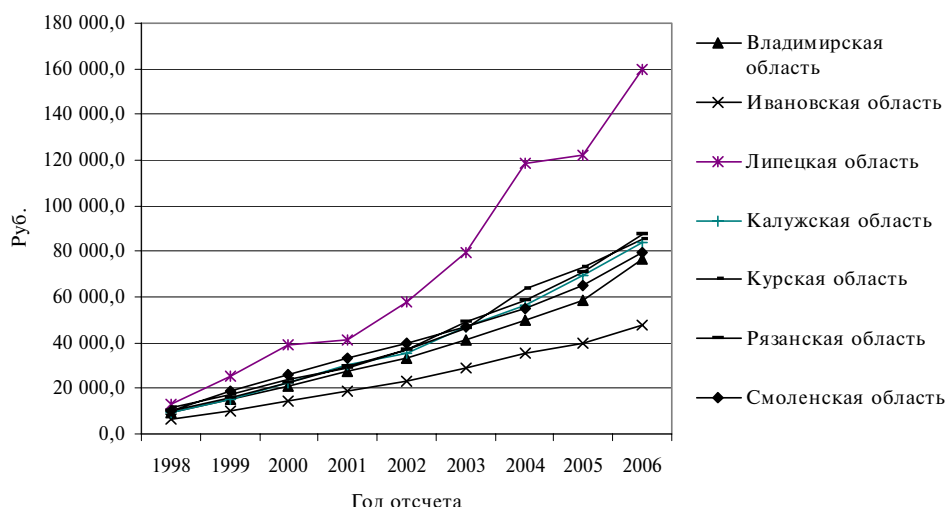
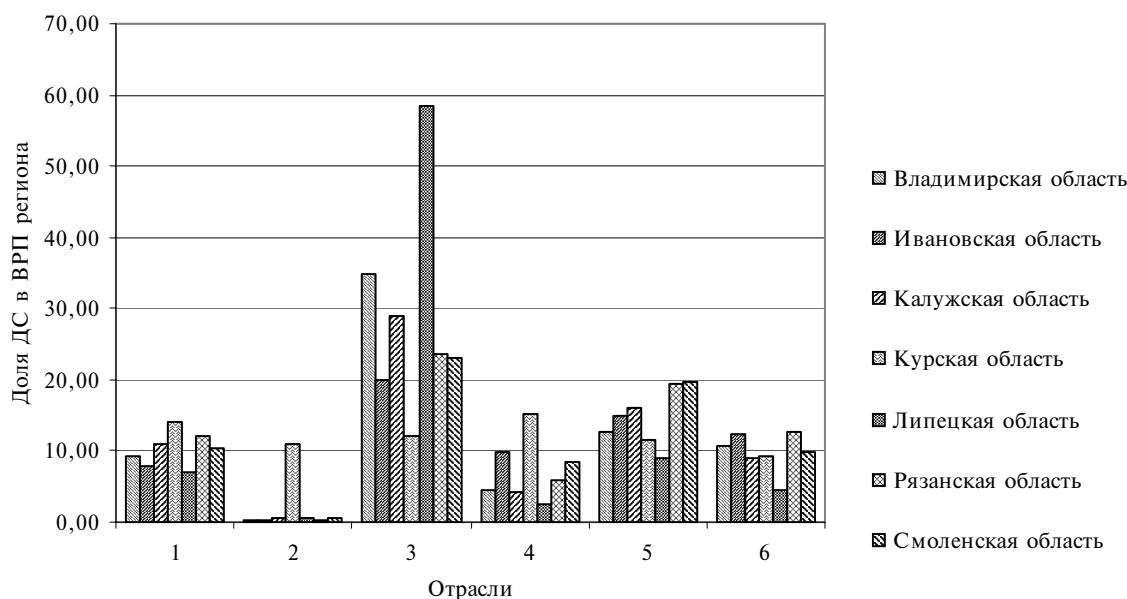


Рис. 1. Объемы валового регионального продукта на душу населения в регионах ЦФО РФ

Таблица 3. Отраслевая структура ВРП по видам экономической деятельности (по ОКВЭД) за 2006 г., %\*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<b>РФ</b>	<b>4,90</b>	<b>0,30</b>	<b>11,90</b>	<b>18,90</b>	<b>3,80</b>	<b>5,80</b>	<b>22,20</b>	<b>0,90</b>	<b>10,50</b>	<b>1,00</b>	<b>9,10</b>	<b>3,30</b>	<b>2,60</b>	<b>3,20</b>	<b>1,60</b>
<b>ЦФО</b>	<b>2,70</b>	<b>0,00</b>	<b>0,60</b>	<b>17,30</b>	<b>4,20</b>	<b>4,50</b>	<b>35,50</b>	<b>1,10</b>	<b>9,20</b>	<b>2,30</b>	<b>12,90</b>	<b>2,70</b>	<b>2,00</b>	<b>2,50</b>	<b>2,50</b>
Белгородская область	10,70	0,00	17,90	25,20	3,70	6,90	13,60	0,50	6,60	0,00	5,40	3,10	2,70	2,80	0,90
Брянская область	13,10	0,00	0,10	20,10	3,90	3,50	17,10	1,50	17,20	0,00	6,20	6,70	4,30	5,20	1,10
Владимирская область	9,30	0,00	0,40	35,00	4,50	4,70	12,60	0,90	10,70	1,90	5,40	5,40	3,40	4,20	1,60
Воронежская область	10,80	0,00	0,60	19,80	4,90	5,80	19,10	0,80	11,70	0,20	9,70	5,50	4,10	4,50	2,50
Ивановская область	8,00	0,00	0,40	20,10	9,70	3,90	15,00	1,00	12,40	0,00	6,00	8,20	5,30	7,40	2,60
Калужская область	10,90	0,00	0,50	29,00	4,10	5,80	16,10	0,50	9,00	0,00	7,40	6,00	4,40	4,90	1,40
Костромская область	16,60	0,00	0,10	23,00	9,40	8,10	10,40	0,60	10,20	0,00	5,10	7,00	3,90	4,30	1,30
Курская область	14,10	0,00	11,10	12,20	15,30	4,30	11,40	0,40	9,20	0,10	8,90	5,20	3,50	3,30	1,00
Липецкая область	7,00	0,00	0,50	58,50	2,60	5,80	9,10	0,30	4,60	0,10	3,30	2,70	2,10	2,60	0,80
Московская область	3,70	0,00	0,20	26,90	5,00	6,80	21,90	1,50	9,30	1,60	11,00	4,10	2,70	3,80	1,50
Орловская область	12,10	0,00	0,10	24,80	5,30	7,30	15,00	0,70	14,10	0,00	4,60	6,00	4,30	4,20	1,50
Рязанская область	12,00	0,10	0,30	23,60	5,80	5,30	19,50	0,60	12,70	0,00	5,40	6,40	3,30	4,10	0,90
Смоленская область	10,50	0,00	0,50	23,10	8,30	6,50	19,80	1,20	9,90	0,00	5,10	6,20	3,70	4,20	1,00
Тамбовская область	15,00	0,00	0,00	15,80	5,40	8,20	22,20	0,50	13,50	0,00	4,00	5,70	4,30	4,20	1,20
Тверская область	7,60	0,00	0,10	22,80	8,60	5,90	17,60	1,10	14,90	0,00	7,10	5,40	3,40	4,10	1,40
Тульская область	7,60	0,00	0,30	32,70	4,50	4,90	18,30	0,60	7,90	0,20	10,20	4,40	3,00	4,00	1,40
Ярославская область	5,10	0,00	0,10	28,90	4,30	7,00	18,30	1,30	14,40	0,20	7,90	4,20	2,90	3,90	1,50
г. Москва	0,00	0,00	0,00	12,00	3,50	3,60	44,70	1,10	8,60	3,20	15,40	1,60	1,50	1,70	3,10

\* В таблице приняты следующие обозначения: 1 - сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; 2 - рыболовство, рыбоводство; 3 - добыча полезных ископаемых; 4 - обрабатывающие производства; 5 - производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 6 - строительство; 7 - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 8 - гостиницы и рестораны; 9 - транспорт и связь; 10 - финансовая деятельность; 11 - операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; 12 - государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение; 13 - образование; 14 - здравоохранение и предоставление социальных услуг; 15 - предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.



**Рис. 2. Доли добавленной стоимости в структуре ВРП по видам экономической деятельности:**

1 - сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; 2 - добыча полезных ископаемых; 3 - обрабатывающие производства; 4 - производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 5 - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; 6 - транспорт и связь

на долю обрабатывающих производств в ВРП приходится, соответственно, 23,6 и 23,1%, на сельское хозяйство - 12,0 и 10,5%, торговлю около 19,5%.

В Калужской области также наибольшая доля в ВРП приходится на обрабатывающие отрасли экономики (29%), далее - на торговлю (16,1%) и сельское хозяйство (10,9%). Экономика Владимирской области характерна отраслью-лидером, это обрабатывающие производства (35%), а также отрасли, чья доля добавленной стоимости превышает пороговый уровень в 10%: торговля, основу которой составляют товары регионального производства (12,6%), и транспорт и связь (10,7%).

Характерно, что стабилизации экономического статуса регионов за данные годы не произошло. Наблюдается обратное явление: при росте валового регионального продукта на душу населения расслоение между субъектами Российской Федерации увеличивается более интенсивно (см. рис. 3).

Наличие отрасли-лидера и 2-3 опорных отраслей характерно для экономик Смоленской, Рязанской, Курской, Калужской, Ивановской и Владимирской областей, что свидетельствует о возможности вариантного управления экономикой регионов и наличии здесь некоей структурной "подушки безопасности", способной на некоторое время сдемфировать недопоступление налоговых платежей от предприятий отдельных видов деятельности в условиях финансового кризиса. В то время как в других регионах, где кроме отрасли-лидера не созданы иные опорные отрасли, вариантность ограничена и риски формирования доходной части субфедерального бюд-

жета, а значит и выполнения государственных обязательств перед гражданами, при возникновении проблем в отрасли-лидере резко возрастают. Кроме того, в регионах с низким уровнем валового регионального продукта на душу населения даже при наличии отрасли-лидера и 2-3 опорных отраслей риски потери доходов регионального бюджета также высоки. Оценка рисков устойчивого формирования добавленной стоимости в структуре валового регионального продукта по видам экономической деятельности, как случайного процесса, и, соответственно, наполнения доходной части субъектов России, позволила выстроить регионы Центрального федерального округа по мере возрастания рисков так: Курская, Рязанская, Калужская, Смоленская, Владимирская, Липецкая и Ивановская области.

Таким образом, мониторинг социально-экономического развития регионов контрольно-счетными органами России объективно необходим для принятия обоснованных и с минимальными рисками для экономики решений законодательными органами государственной власти при рассмотрении тактических и стратегических программ.

Анализ полученной информации, которая сформирована субфедеральными контрольно-счетными органами на основе принятой в России государственной статистики, показывает, что мировой финансовый кризис в регионах уже проявляется. Объемы производства основных отраслей экономики начинают снижаться. Так, в ноябре текущего года объем промышленного производства в России по сравнению с октябрем

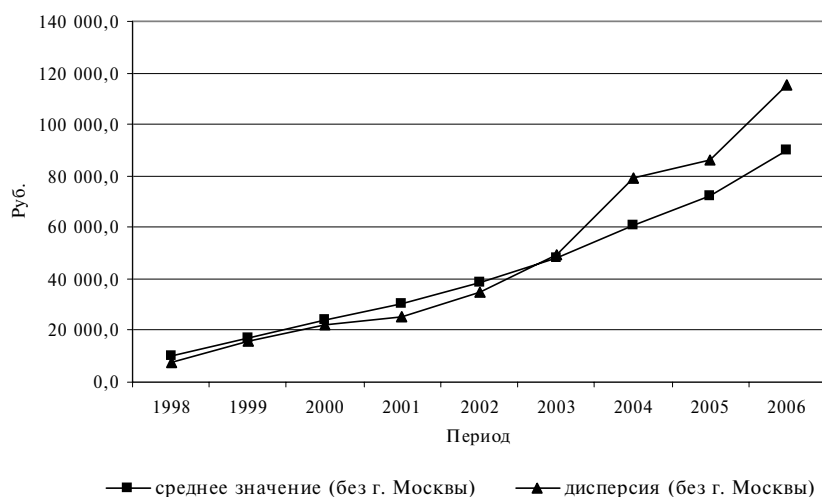


Рис. 3. Среднее значение и дисперсия ВРП на душу населения в субъектах РФ по ЦФО

снизился на 10,8%<sup>3</sup>. Сокращаются объемы строительства жилья и производство строительных материалов. Производство цемента за ноябрь 2008 г. снизилось на 29,6%, железобетонных конструкций и изделий произведено на 28,5% меньше, а стеновых блоков - на 24% меньше<sup>4</sup>. В отдельных регионах начинаются проблемы с занятостью. Отмечается рост просроченной задолженности по заработной плате. Так, по состоянию на 1 ноября 2008 г. отмечается увеличение просроченной задолженности к 1 октября 2008 г. в основном по причине отсутствия собственных средств на предприятиях в Липецкой области в 3 раза, Смоленской - в 2,1 раза, Калужской - на 91,5%, Рязанской - 67,8 %, Курской - 57,7%, Владимирской - 26,4%<sup>5</sup>. Однако государственные средства, выделяемые Правительством России для поддержки секторов реальной экономики, в регионы не пришли.

Но представлены данные государственной статистики, периодичность сбора которой, как правило, не менее месяца, а сроки ее опубликования в условиях финансового кризиса запаздывают относительно необходимых для принятия оперативных решений, их апробации и, если требуется, корректировки. Поэтому государственной статистике, формирующей официальную базу данных рыночного хозяйствования страны, важно интенсивно адаптироваться к этим условиям. Ей следует иметь не только очень широкий перечень показателей (иногда сложных для понимания) отчетности перед государством субъектов общественных отношений. Органы государственной статистики должны разработать систему индикаторов динамики социально-экономического положения государства, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в стабильных и кризисных условиях.

Следует признать, что воздействие контрольно-счетных органов на стабилизацию социально-экономического положения регионов и страны в це-

<sup>3</sup> <http://www.rg.ru/gazeta/rg/2008/12/17.html>.

<sup>4</sup> См.: Там же.

<sup>5</sup> <http://www.gks.ru/gis/tables/urov-8.htm>.

лом, на прогнозирование и преодоление последствий финансового кризиса может быть значительно большим и результативным. Для этого коллегии Счетной палаты России необходимо принять решение о проведении совместно с контрольно-счетными органами регионов контрольно-аналитического мероприятия по оценке динамики социально-экономических показателей регионального развития и формирования доходной части бюджетной системы Российской Федерации, а также действий исполнительных органов государственной власти по использованию государственной собственности для противодействия негативным последствиям финансового кризиса с систематическим информированием региональных контрольно-счетных органов.

Считаем возможным предложить секретариату АКСОР подготовить предложения в Правительство России о специальной системе отчетности субъектов общественных отношений в кризисных условиях и предоставлении такой информации органами государственной статистики в региональном и муниципальном разрезе на безвозмездной основе, в том числе субфедеральным контрольно-счетным органам.

Сегодняшнее развитие кризисных явлений и потребность законодательных органов, а также граждан государства в объективной информации о происходящих процессах в очередной раз показывают острейшую необходимость в федеральном законе, который установит компетенцию, систему взаимодействия и ответственность контрольно-счетных органов. Однако ожидать в обозримом будущем даже только рассмотрения в Госдуме проекта федерального закона об общих принципах государственного финансового контроля не приходится. Слишком крупные интересы сталкиваются в этом законе.

Предлагаем рассмотреть возможность законодательного регулирования проблем внешнего государственного финансового контроля, осуществляемого созданными законодательными (представительными) органами государственной власти, органами финансового контроля, что находится в компетенции законодательной ветви власти.

## Анализ опыта Финляндии в построении эффективной политики формирования экономических кластеров

© 2009 А.А. Заика  
Финансовая академия  
при Правительстве Российской Федерации

Данная статья посвящена анализу практического опыта Финляндии по формированию кластеров.

*Ключевые слова:* экономические кластеры, эффективная политика формирования.

Инновационные кластеры в основном существуют в экономически развитых странах, таких, как США, Канада, Финляндия, Швеция, Италия, Франция, Германия, Австрия и Япония. В последнее время они активно появляются и в развивающихся странах, например, в Индии, Китае и Бразилии. Современные цели в создании экономических кластеров сводятся к желанию поднять уровень развития всей территориальной экономики; развить отрасли высоких технологий; повысить экономическую активность; поддержать экспорт; подготовить специалистов высокой квалификации<sup>1</sup>.

Для формирования рекомендаций по разработке кластерной политики и повышению эффективности функционирования экономических кластеров в современной России необходимо тщательное изучение основ функционирования кластерных объединений за рубежом, а также стратегий развития кластеров.

Основу кластерных стратегий в развитых странах составляет организация кластеров, сформированных из предприятий, выполняющих разные функции, но объединенных одним технологическим процессом. Малые предприятия в составе кластера являются особыми субъектами рынка, которые выступают не как отдельные предприятия, а как элементы интегрированной группы предприятий.

Кластерная интеграция малых предприятий может происходить как спонтанно, так и организовано. Известно, что региональные фирмы заключают большинство договоров с одними и теми же поставщиками и потребителями. Такой подход создает определенный круг взаимосвязанных предприятий-партнеров, работающих в местных цепочках и потому склонных к постепенному созданию устойчивых производственных сетей и кластеров. Стратегической основой создания сети, перерастающей в кластер, является наличие достаточного уровня доверия между участниками<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Елистратов А.В., Панасенко С.В. Анализ зарубежного опыта реализации кластерных стратегий // Научный потенциал студенчества - будущему России: Материалы Всерос. науч. студ. конф. Ставрополь, 2006. Режим доступа: <http://www.ncstu.ru>.

<sup>2</sup> Долятовский В.А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов // Регионология. 2008. № 2-3. С. 77-80.

Процесс экономического развития ведет к созданию или расширению кластеров, которые выходят за отраслевые рамки. Такой процесс определяется состоянием рыночных отношений, разнообразием предпринимательской среды, уровнем конкуренции, а также государственной социально-экономической политикой и стратегическими направлениями ее дальнейшего развития. Комфортная среда для развития предпринимательства способствует быстрому росту числа конкурентов и интенсивности поиска партнеров по сотрудничеству.

Отрасли, производящие конечный продукт, порождают конкурентоспособные комплементарные предприятия. Кластерные группы в конкурентоспособных отраслях, которые достигают успеха, представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа предприятий и поставщиков, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами.

Такое направление развитие кластеров характерно для всех развитых стран, однако кластеризация экономики в них находится на разных уровнях. Более того, эффективно функционирующие кластеры становятся генераторами инноваций и представляют собой нечто большее, чем просто совокупность отдельных его частей. Страны мира ранжируются по уровню развития инновационных связей между компаниями и университетами (см. табл. 1).

Анализ данных выявляет особое место Финляндии в развитии методов кластеризации экономики. Эта небольшая страна на севере Европы показывает высочайшие темпы развития технологий, основанных на инновациях в разных отраслях национальной экономики.

Практика развития кластеров Финляндии имеет особое значение для реализации кластерного потенциала северо-западного региона России. В данной части страны сформировались факторы для образования подобных кластеров, способных по таким характеристикам, как масштаб и потенциал, существенно превзойти финские. Потенциальные кластеры формируются на базе таких отраслей, как лесная промышленность

**Таблица 1. Ранжирование стран по уровню развития кооперации в сфере НИОКР между компаниями и университетами и межфирменного сотрудничества\***

Исследовательская кооперация (между компаниями и университетами)	Технологическая кооперация (между фирмами)
1. Финляндия	1. Финляндия
2. США	2. Япония
3. Швейцария	3. Нидерланды
4. Швеция	4. Швейцария
5. Нидерланды	5. США
6. Ирландия	6. Германия
7. Германия	7. Швеция
8. Дания	8. Дания
9. Бельгия	9. Норвегия
10. Япония	10. Ирландия
11. Норвегия	11. Франция
12. Великобритания	12. Бельгия
13. Исландия	13. Исландия
14. Франция	14. Италия
	15. Великобритания

\* Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. №. Режим доступа: [http://www.pnp.ru/chapters/events/events\\_2621.html](http://www.pnp.ru/chapters/events/events_2621.html).

(объединяющая лесное хозяйство, механическую и химическую деревообработку), металлургия и металлообработка (черная и цветная), топливно-энергетический сектор, пищевая промышленность, сектор информационных технологий и телекоммуникаций.

Кроме того, ресурсом кластеризации, т.е. устойчивого функционирования в системе взаимосвязанных отраслей, обладают машиностроение (прежде всего оборонное и судостроение), фармацевтическая и медицинская промышленность (кластер здравоохранения по финской классификации), парфюмерно-косметическая, химическая промышленность, промышленность строительных материалов, транспортный сектор и другие отрасли экономики<sup>3</sup>.

Данные моменты способствуют укреплению сотрудничества России и Финляндии, основанного на обмене ресурсами, технологиями, наукой, а также предполагающего применение устойчивых субконтрактных схем вплоть до создания трансграничных кластеров. Благоприятный инвестиционный климат, в свою очередь, обеспечивает углубление региональной и технологической специализации и реализации оригинальных бизнес-моделей, позволяющих укрепить конкурентоспособность и обеспечить устойчивое развитие Северо-Западного региона России.

Непосредственно в самой Финляндии был проведен ряд масштабных исследований в области кластерной теории, имеющих мировое значение. Под впечатлением теории Портера было проведено исследование Advantage Finland - The

Future of Finnish Industries, отчет по которому опубликован в 1995 г. В данном исследовании анализировалась структура и тренды развития, а также оценивались перспективы конкурентоспособности финских кластеров.

Начальные версии данного исследования, изданные значительно раньше на финском языке, вошли в учебные программы экономических вузов, курсов повышения квалификации менеджеров и государственных служащих, сделав кластерный подход к пониманию микро- и мезоэкономических процессов базовым аналитическим инструментом чиновников и управленцев всех уровней<sup>4</sup>.

Так, для комплексного исследования финских кластеров финские экономисты использовали таблицы “затраты - выпуск” вместо применяемых ранее экспертных оценок. Также ученые использовали новые методы прогнозирования абсолютных показателей и более детально рассмотрели глобальные тенденции в соответствующих секторах.

Тем не менее, элементы кластерной структуры и факторы конкурентоспособности остались прежними: структура кластера и несколько модифицированная модель “Даймонд”. В модель “Даймонд” авторы исследования добавили блок “Международная деловая активность” (International business activity) в качестве третьей внешней силы, учитывающей глобальные экономические процессы<sup>5</sup>.

Специалисты Института исследования экономики Финляндии (ETLA) в качестве факторов анализа таблиц “затраты - выпуск” выделили де-

<sup>3</sup> Грязневич В.В. Кластеры конкурентоспособности // Эксперт Северо-Запад. 2007. № 48. С. 23-27.

<sup>4</sup> Грязневич В.В. Указ. соч.

<sup>5</sup> Там же.

вать основных кластеров: лесной, информационный и телекоммуникационный, металлургический, энергетический, бизнес-услуг, здравоохранения, машиностроительный, пищевой, строительный.

Показателями конкурентоспособности в данном исследовании выступали: преобладание доли продукции данной отрасли на мировом рынке над суммарной долей страны в общей мировой торговле; превышение отраслевого экспорта над импортом. В то время как потенциальная конкурентоспособность фиксировалась в случае, если темпы роста объемов продаж, прибыли и инвестиций, а также уровень производительности труда в данной отрасли выше среднеотраслевых в мире.

Ныне Финляндия, имея 0,5% мировых запасов лесных ресурсов, обеспечивает более 10% мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25% мирового экспорта качественной бумаги. Сегмент Финляндии на рынках телекоммуникационной продукции также исключительно высок для столь маленькой страны: около 30% рынка оборудования для мобильной связи и почти 40% рынка мобильных телефонов, что свидетельствует об очень высоком уровне конкурентоспособности<sup>6</sup>. Стабильные кластеры, к которым отнесены энергетический, металлургический и машиностроительный, показывают положительную динамику формирования всех элементов кластера и взаимодействия внутри кластера, но пока еще не достигли желаемого уровня развития для получения уверенных выгод от объединения. Перспективными кластерами являются бизнес-услуги, здравоохранение - отличаются неравномерным развитием структуры кластера и слабостью отдельных элементов модели "Даймонд". Однако при этом существуют выраженные конкурентные преимущества и фундаментальные факторы, способствующие их дальнейшему развитию.

Латентные кластеры, к которым были отнесены пищевой и строительный, несмотря на то, что объединяют ряд довольно успешных компаний - Valio, Fazer, Tikkurilla и другие компании, в целом весьма далеки от серьезной кластерной структуры, и процессы ее формирования происходят недостаточно оперативно. Данные кластеры выступают объектом внимания исследователей и государственных органов, но не рассматриваются как движущие силы экономического роста в стране.

Представим главные экономические показатели кластеров и ожидаемую динамику их роста (табл. 2). На сегодняшний день лесной, информационный и телекоммуникационный кластеры являются ключевыми для экономики страны - они обеспечивают преобладающий объем экспорта и формируют основную часть ВВП страны. Предприятия лесного кластера, включающие целлюлозно-бумажные и деревообрабатывающие компании, осуществляют глобальную стратегию развития, активно приобретая активы за рубежом, и имеют один из самых высоких уровней рентабельности в промышленности как внутри страны, так и в мире.

Кластер информационных и телекоммуникационных технологий, возникший в качестве альтернативы ресурсоориентированному, работающему на традиционном рынке лесному кластеру, полностью оправдал ожидания, и сейчас в нем занято в 1,4 раза больше человек, чем в лесном. Достаточно высоко развитыми являются машиностроительный и металлургический, а также энергетический кластеры. Пищевой и строительный кластеры, а также кластер здравоохранения, ориентированные на обслуживание внутреннего рынка, являются значимыми с точки зрения обеспечения занятости, но в ближайшие 10-15 лет будут расти медленнее экономики в целом. Сравнительно новый кластер бизнес-у-

Таблица 2. Экономическая характеристика кластеров Финляндии\*

Кластер	Объем производства в 1999 г., млрд. финских марок	Занятость в 1999 г., тыс. чел.	Среднегодовые темпы роста, 2001-2015 гг. (прогноз), %	
			Производство	Занятость
Лесной	8,1	68,2	2,4	-1,5
Информационный и телекоммуникационный	11,2	163,5	8,1	-0,4
Металлургический	2,6	55,7	3,1	-0,6
Энергетический	3,0	36,4	3,2	-1,8
Машиностроительный	3,7	82,9	2,8	-0,2
Пищевой	2,0	44,0	1,4	-0,8
Бизнес-услуги	6,6	157,7	3,3	2,8
Строительство	8,4	179,9	2,3	1,1
Здравоохранение	8,9	313,4	2,2	1,5

\* Грязневич В.В. Указ. соч.

<sup>6</sup> Грязневич В.В. Указ. соч.

луг, наоборот, начнет понемногу укреплять собственные позиции в экономике Финляндии.

Анализируя историю становления, а также важнейшие тенденции развития финских кластеров, можно выявить некоторые структурные черты:

- во всех случаях высокий уровень взаимной связи институтов и секторов представляет собой значимый фактор конкурентоспособности кластеров;

- эффективное развитие отраслей, характеризующихся высокой добавленной стоимостью, происходило в секторах, испытывавших дефицит природных ресурсов;

- в ближайшей перспективе для многих кластеров ведущая роль в обеспечении конкурентоспособности будет отводиться качеству корпоративной стратегии;

- важнейшим моментом глобальной стратегии, на который обязательно будут делать ставку компании лесного, машиностроительного и энергетического кластеров, останутся требования к экологическим качествам готовой продукции и используемых технологий.

*Поступила в редакцию 05.05.2009 г.*



## Проектирование оптимальных индикативных показателей сельского хозяйства как направления эффективного использования государственного регулирования в регионе

© 2009 И.А. Золотарева

кандидат сельскохозяйственных наук

Курский филиал

Российского государственного торгово-экономического университета

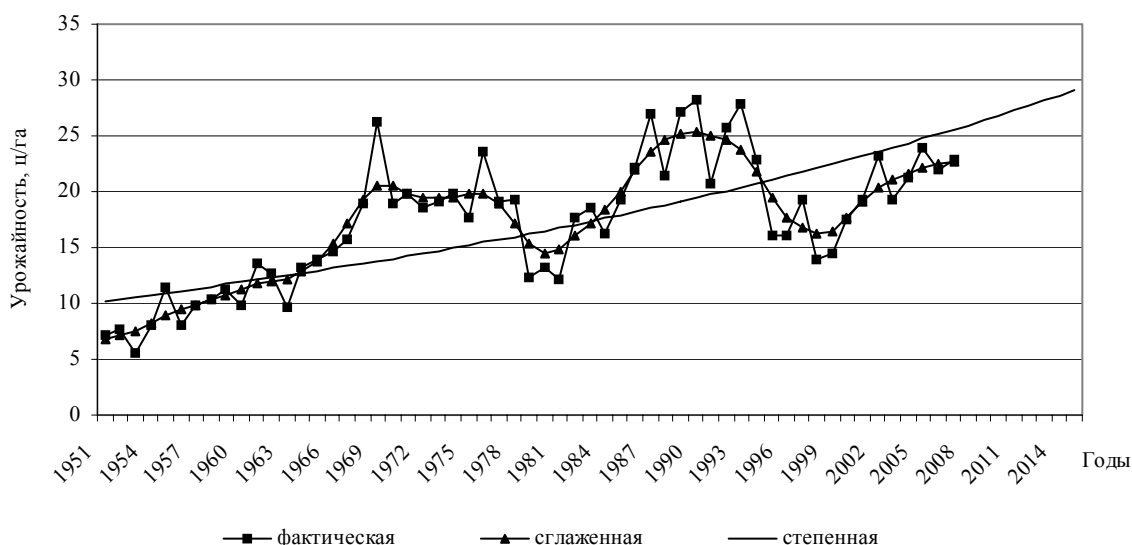
Рассматривается проектирование развития сельского хозяйства региона методами индикативно-го планирования в системе государственного регулирования.

*Ключевые слова:* государственное регулирование, индикативное планирование, проектирование, регион, сельское хозяйство.

Основным видом продукции растениеводства в Курской области является зерно. Его производство оказывает наибольшее влияние на уровень эффективности и устойчивости отрасли в целом. Анализ динамики урожайности зерновых культур за длительный период показал, что в 1951-1965 гг. происходил медленный, но устойчивый рост урожайности, в 1966-1976 гг. - значительный рост урожайности со значительной колеблемостью по годам, в 1979-1982 гг. - резкое снижение урожайности, с 1982 по 1993 г. - устойчивое и значительное повышение, в 1994-1998 гг. - продолжительное устойчивое снижение, с 1999 г. и по настоящее время - повышение. Это свидетельствует о том, что величина урожайности изменяется неравномерно, характеризуется значительной колеблемостью, наблюдаются периоды устойчивого и резкого роста урожайности, периоды спадов и кризисов развития этой отрасли.

Изменения величины экспоненциально сглаженной урожайности зерновых культур, выражающей влияние экономических условий, в 1951-1965 гг. носили характер, близкий к прямой линии. В эти годы экономические условия имели тенденцию улучшения, но не оказывали решающего влияния на колеблемость урожайности зерновых культур, поскольку уровень интенсификации производства был низким (см. рисунок).

В 1966-1991 гг. зависимость урожайности от экономических условий усилилась. Это проявилось и в глубине спадов и подъемов урожайности зерновых культур, и в продолжительности периодов благоприятных и неблагоприятных с экономической точки зрения условий возделывания. Сравнительно продолжительный период благоприятных экономических условий в 1968 - 1978 гг. сменился периодом с неблагоприятными условиями в 1979-1985 гг.



**Рис. Графики уровней урожайности зерновых культур  
и тенденции ее изменения в Курской области**

Период с 1986 по 1991 г. можно охарактеризовать как очень благоприятный с экономических позиций, характеризующийся резким ростом урожайности зерновых культур и сохранением высокого уровня в течение семи лет.

В 1992-2001 гг. экономические условия для возделывания зерновых культур в Курской области были продолжительное время неблагоприятными. Глубина спада урожайности почти достигла ее спада в начале 1980-х. Только начиная с 2002 г. экономические условия улучшились, однако уровень урожайности 1989-1990 гг. не достигнут.

Средние отклонения урожайности зерновых культур от рассчитанных по тренду для периода с 1951 по 2008 г. составили 3,4 ц/га и 19,8%. Отклонения фактической урожайности от сглаженной, отражающие влияние погодных условий, составили 8,9%, а сглаженной урожайности от рассчитанной по тренду, учитывающие изменение экономических условий, - 17,3%. Таким образом, существенно большее влияние на колеблемость урожайности зерновых культур в рассматриваемом периоде оказали экономические условия.

Анализ средней относительной величины отклонения урожайности зерновых культур от рассчитанной по тренду в различные периоды показывает, что ее величина в 1966-1991 гг. существенно увеличилась по сравнению с периодом 1951-1965 гг. Это произошло как за счет погодных, так и за счет экономических факторов, но в большей мере погодных. Таким образом, рост интенсификации производства зерновых культур, позволивший существенно повысить урожайность зерновых культур, привел к снижению устойчивости их производства. В период рыночных преобразований в 1992-2008 гг. рост урожайности в целом за период по сравнению с предыдущим периодом был незначительным. Снижение уровня интенсификации производства зерна было компенсировано более эффективным воздействием экономических условий. Повышение устойчивости производства зерновых культур по сравнению с предыдущими двумя периодами тоже было достигнуто в большей мере за счет улучшения экономических условий (табл. 1).

Следовательно, за рассматриваемый период 1951 - 2007 гг. сложились тенденция роста урожайности зерновых культур и неустойчивая тенденция снижения ее колеблемости.

Прогнозирование урожайности зерновых культур по тренду, выраженному степенной функцией, позволяет рассчитать урожайность зерновых культур на период до 2015 г., которая составит около 29 ц/га.

Обработка вычисленных скользящих значений среднеквадратических отклонений урожайности с помощью методов регрессионного анализа позволила установить следующие статистически значимые тенденции, которые могут быть выражены линейными уравнениями:

- для отклонения урожайности от тренда:

$$\sigma(t) = 247,2 - 0,111t;$$

- для отклонения урожайности от сглаженных значений:

$$\sigma(t) = 167,1 - 0,077t .$$

Учитывая то, что, согласно кривой нормального распределения, среднему выравненному отклонению урожайности в неблагоприятных и благоприятных условиях соответствуют  $-0,96\sigma$  и  $+0,96\sigma$ , отклонение урожайности за счет погодных условий в указанных условиях составит  $\pm 11,9\%$  на 2015 г., соответственно, а за счет погодных и экономических факторов -  $\pm 22,6\%$ .

Следовательно, если погодные и экономические факторы будут благоприятными, то урожайность сахарной свеклы в 2015 г. может составить 35,6 ц/га, т.е. на 6,6 ц/га больше по сравнению с нормальными условиями, в том числе за счет погодных условий - на 3,5 ц/га, а за счет экономических - на 3,1 ц/га. Если предположить, что благоприятные экономические условия сохранятся, то их воздействие в случае неблагоприятных погодных условий приведет к снижению урожайности по сравнению со средней ее прогнозной величиной в нормальных условиях на 3,5 ц/га. Расчеты прогнозной урожайности по приведенной методике на 2015 г. позволяют определить, что ее величина с вероятностью 65-70% будет находиться в интервале 25,5-35,6 ц/га.

Таким образом, анализ современного уровня и тенденций изменения урожайности зерно-

**Таблица 1. Величина урожайности зерновых культур в Курской области и ее колеблемость в разные периоды**

Период	Средняя урожайность, ц/га	Среднее отклонение урожайности, %		
		фактической от расчетной	фактической от сглаженной	сглаженной от расчетной
1951-1965 гг.	10,1	19,1	7,7	18,3
1966-1991 гг.	19,5	21,7	10,6	19,0
1992-2007 гг.	20,3	17,3	7,4	13,6

вых культур позволяет сделать прогноз о возможности дальнейшего роста ее величины. Однако колеблемость урожайности останется высокой, что приводит к выводу о необходимости проведения мер, направленных на повышение устойчивости производства зерновых культур.

В Курской области, располагающей в основном черноземными почвами, умеренно-континентальным климатом с достаточным количеством тепла и осадков, имеются необходимые условия для возделывания важнейшей технической культуры - сахарной свеклы.

Анализ уровней урожайности сахарной свеклы за период с 1951 по 2007 г. свидетельствует о тенденции существенного ее роста в период экстенсивного производства сахарной свеклы в 1951-1965 гг.<sup>1</sup> Второй период, период интенсификации с 1966 по 1991 г., характеризуется более низкими среднегодовыми темпами увеличения урожайности<sup>2</sup>. В последние годы значительное увеличение урожайности обусловлено очень высокими среднегодовыми темпами ее роста в период перехода к рыночным методам ведения хозяйства в 1992-2007 гг.<sup>3</sup>

Изменения величины экспоненциально сглаженной урожайности сахарной свеклы, рассчитанной по методике, приведенной в табл. 1, выражающей влияние экономических условий, в 1951-1965 гг. носили характер, близкий к правильной синусоиде. Уже в эти годы изменения экономических условий оказывали заметное влияние на величину урожайности этой интенсивной культуры. В 1966-1991 гг. зависимость урожайности от экономических условий усилилась. В 1992-2003 гг. экономические условия для возделывания сахарной свеклы в Курской области были продолжительное время неблагоприятными. Только начиная с 2004 г. экономические условия существенно улучшились, что позволило достичь урожайности сахарной свеклы в 320-350 ц/га.

Средние отклонения урожайности сахарной свеклы от рассчитанных по тренду<sup>4</sup> для периода

с 1951 по 2007 г. составили 21,7%. Отклонения фактической урожайности от сглаженной, отражающие влияние погодных условий, составили 11,0%, а сглаженной урожайности от рассчитанной по тренду, учитывающие изменение экономических условий, - 15,5%. Таким образом, существенно большее влияние на колеблемость урожайности сахарной свеклы в рассматриваемом периоде оказали экономические условия.

Отклонения урожайности сахарной свеклы от рассчитанной по тренду имеют тенденцию увеличения, что свидетельствует о снижении устойчивости производства сахарной свеклы. Такая тенденция обусловлена возрастанием влияния экономических факторов (табл. 2).

Следовательно, повышение уровня интенсификации производства сахарной свеклы позволило увеличить ее урожайность, однако устойчивость производства снизилась, что требует разработки мер не только и не столько по повышению урожайности, сколько по снижению ее колеблемости.

Территория Курской области существенно различается по условиям для производства сахарной свеклы. Ее урожайность на черноземах в среднем на 12-15% выше, чем на серых лесных почвах. В различных по благоприятности условиях соотношения между величинами урожайности на разных типах почв значительно отличаются от средних. Если в благоприятных условиях урожайность сахарной свеклы на серых лесных почвах на 8-10% ниже, чем на черноземах, то в неблагоприятных условиях разница достигает 20-22%. Возделывание сахарной свеклы на пашне с преобладанием серых лесных почв в неблагоприятных условиях сопровождается значительно большими потерями продукции по сравнению с возделыванием ее в тех же условиях на черноземах. Курская область характеризуется довольно большой протяженностью с запада на восток, а для климата характерно заметное уси-

**Таблица 2. Величина урожайности сахарной свеклы в Курской области и ее колеблемость в разные периоды**

Период	Средняя урожайность, ц/га	Среднее отклонение урожайности, %		
		фактической от расчетной	фактической от сглаженной	сглаженной от расчетной
1951-1965 гг.	131	19,8	13,4	11,1
1966-1991 гг.	180	22,0	10,7	15,1
1992-2007 гг.	189	22,6	9,2	20,2

<sup>1</sup> Тренд, отражающий тенденцию изменения урожайности сахарной свеклы за 1951-1965 гг., выражается уравнением  $y = -7121 + 3,70 \cdot t$  ( $t$  - порядковый номер года).

<sup>2</sup>  $y = -5361 + 2,80 \cdot t$ .

<sup>3</sup>  $y = -129\,832 + 10,01 \cdot t$ .

<sup>4</sup>  $y = 131,2 + 1,18 \cdot t$  ( $t = 1$  для 1951 г.).

ление континентальности, особенно в юго-восточном направлении, т.е. увеличение амплитуды колебаний температуры зимой и летом и уменьшение количества осадков, что влияет на величину урожайности сельскохозяйственных куль-

тур, особенно в часто повторяющиеся засушливые годы.

Рассматривая закономерности изменения устойчивости производства корнеплодов сахарной свеклы на территории области, можно отметить, что наиболее благоприятные условия для устойчивого производства имеются в районах на юго-западе области. Несколько хуже они в центральных и северо-восточных районах. К северо-западу и юго-востоку от этой полосы благоприятность условий снижается.

Колеблемость урожайности сахарной свеклы приводит в разные годы к различной эффективности использования ресурсов и производства продукции. Различия экономических условий возделывания сахарной свеклы обуславливают на 31-32% более высокую эффективность использования земли в благоприятных условиях по сравнению с неблагоприятными. Средний расход земли на 1 т сахарной свеклы за годы с благоприятными погодными условиями был на 40% ниже, чем в годы с неблагоприятными условиями. Совместное влияние погодных и экономических факторов обуславливает разницу в среднем уровне эффективности использования земли в благоприятных и неблагоприятных условиях, составляющую 54-55%.

Сравнивая сопоставимые величины затрат труда на производство 1 ц сахарной свеклы в различных условиях, можно сделать вывод, что их величина в неблагоприятных экономических условиях выше, чем в благоприятных, на 20-22%. В различных погодных условиях разница в производительности труда составляет 14-16%, а за счет совместного влияния погодных и экономических условий - 26-28%. Более существенное влияние на эффективность использования трудовых ресурсов при производстве сахарной свеклы оказывают экономические условия.

Исследование величины затрат материально-денежных средств на 1 га посевов сахарной свеклы, приведенных к сопоставимому виду, показало, что в неблагоприятных условиях их уровень составил 81-82% по отношению к затратам в нормальных условиях, а в благоприятных - 109-110%. Себестоимость 1 ц сахарной свеклы в неблагоприятных условиях составила 117-118% к величине в нормальных (средних) условиях, а в благоприятных - 88-89%.

Таким образом, и эффективность использования основных ресурсов, применяемых при возделывании сахарной свеклы, и эффективность ее производства существенно зависят от благоприятности и погодных, и экономических условий, и их совместного влияния.

Особенностями современного периода развития сельскохозяйственного производства, наи-

более ярко выраженными на региональном уровне, является структурная деформация отрасли, нарушение территориально-отраслевых, кооперационных и интеграционных связей и пропорций. Эти процессы выражаются в смещении структуры аграрного производства в направлении кустарных приусадебных хозяйств, технологической деградации отрасли, низком финансовом состоянии сельского хозяйства, поскольку свыше трети сельскохозяйственных организаций РФ и области находятся в близком к банкротству состоянии. Важной причиной негативных процессов в отрасли на региональном уровне являются сокращение государственной поддержки сельского хозяйства и отказ от применявшихся методов программно-целевого планирования и регулирования развития отрасли, что вызвало утрату конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на аграрных рынках. В формирующейся системе индикативного планирования необходимо учитывать синтез агробиологического и экономического компонентов сельскохозяйственного производства, что является наиболее актуальной проблемой на фоне утраты почвенного плодородия, выведения из сельскохозяйственного оборота или перевод в категорию несельскохозяйственных земель значительных пахотных площадей, деградацию земель и утрату ими почвенного плодородия, что в будущем может привести к необратимым последствиям в производственно-экономических основах сельскохозяйственного производства.

Ведущим экономическим фактором формирования территориально-отраслевой структуры сельского хозяйства, от которого в конечном счете зависит уровень индикативных показателей планирования последнего, являются обеспеченность агропроизводственных формирований пашней и ее плодородие, которое определяется характером преобладающих типов почв. В регионе Курской области 70%, или 1105,34 тыс. га, относятся к черноземным почвам, из которых 904,17 тыс. га предназначены для интенсивного использования, поскольку слабо подвержены эрозии и имеют максимальное плодородие (первая категория земель), 148,12 тыс. га предназначены для ограниченного использования, имеют значительно меньшее плодородие (вторая категория земель), и 53,05 тыс. га имеют минимальное плодородие и пригодны только для возделывания сеяных трав и зерновых культур (третья категория земель); 30%, или 473,7 тыс. га, пашни относятся к серым лесным почвам, из которых к землям первой категории относятся 449,55 тыс. га, второй категории - 18,47 тыс. га, третьей категории - 5,68 тыс. га. Следовательно, перспективное планирование оптимальных параметров отраслевой структуры сельскохозяйствен-

Таблица 3. Проектируемое производство товарной продукции в Курской области, тыс. ц

Вид продукции	Количество продукции			
	Факт 2007 г.	Проект		
		всего	на черноземах	на серых лесных почвах
Пшеница	9220	11182	7827	3355
Рожь	280	292	204	88
Ячмень	7330	7340	5703	1637
Овес	380	400	330	70
Горох	90	91	80	11
Гречиха	290	295	255	40
Просо	20	6	4	2
Зерно кукурузы	105	310	217	93
Сахарная свекла	30 210	39 128	24 665	14 463
Подсолнечник	35	57	40	17
Картофель и овощи	13 180	21 550	15 085	6465
Соя	2	3	2	1
Молоко	1352	1352	946	406
Прирост: крупного рогатого скота и свиней	280	304	173	131

Таблица 4. Эффективность оптимизации размещения сельскохозяйственного производства в Курской области, млн. руб.

Показатель	Факт* (2007 г.)	Проект		
		всего	в зоне преобладания черноземных почв	в зоне преобладания серых лесных почв
Денежная выручка, всего, тыс. руб.	11 860,3	12 848,1	8539,05	4309,05
В том числе: растениеводство	9934,95	10 750,61	7170,66	3579,95
животноводство	1925,35	2097,49	1368,39	729,1
Денежные затраты, всего	10 911,0	10 588,74	6912,58	3676,16
В том числе: растениеводство	8348,9	8427,16	5602,08	2825,08
животноводство	2562,1	2161,58	1310,50	851,08
Прибыль, всего	949,3	2259,36	1626,47	632,89
Уровень рентабельности, %	8,7	21,3	29,0	17,2

\* За исключением продукции птицеводства и мелкотоварной продукции животноводства.

ного производства следует производить дифференцированно для каждой группы земель - черноземных и серых лесных, с учетом выделенных производственных пользовательских групп пашни. Это требование лежит в основе разработанной нами эколого-экономико-математической задачи оптимизации структуры сельскохозяйственного производства в областном регионе.

Оптимизация структуры посевных площадей позволяет значительно интенсифицировать производство наиболее рентабельной продукции растениеводства (табл. 3). Создающиеся при этом возможности выращивания кормовых культур позволяют обеспечивать общественное животноводство необходимым количеством наиболее ценных в зоотехническом отношении зимних и летних кормов. Для крупного рогатого скота рекомендуется тип кормления, предусматривающий использование в годовом рационе животных 20-25% концентратов, 30-35% сочных и 10-15% грубых кормов. В летний период сочные и грубые корма заменяются на зеленый корм сеяных трав и кукурузы, занимающий до 40% в структуре годового рациона кормления крупного рогатого скота. Оптимизация структуры сельскохозяй-

ственного производства позволяет расширить общее производство всех видов товарной продукции в областном регионе по сравнению со сложившимся уровнем, в том числе пшеницы на 21,3%, сахарной свеклы на 29,5%.

Целесообразность практического использования проектируемых мероприятий по совершенствованию структуры сельскохозяйственного производства применительно к зональной дифференциации основных типов почв обосновывается проведенными нами расчетами экономической эффективности (табл. 4).

Объем денежной выручки по сравнению с фактически сложившимся уровнем возрастает по оптимальному плану на 17,7%, материально-денежные затраты сокращаются на 3%, а уровень рентабельности сельскохозяйственного производства увеличивается от 8,7 до 21,3%. На основании проведенных оптимизационных компьютерных расчетов следует сделать общий вывод о том, что рекомендуемые параметры отраслевой структуры сельскохозяйственного производства могут являться индикативными плановыми нормативами при определении перспектив агропромышленного комплекса Курской области.



# Экономическая теория

## Аспекты экономического роста в строительной отрасли

© 2009 Г.М. Хораш

Московский государственный институт электроники и математики (ТУ)

Обосновывается подход, при котором тенденции и закономерности экономического роста рассматриваются не только на уровне народного хозяйства, но и на уровне его отраслей. Выявляются особенности экономического роста в строительной отрасли.

*Ключевые слова:* экономический рост, интенсификация народного хозяйства, макроэкономические и внутриотраслевые аспекты.

В экономической литературе существует точка зрения, в соответствии с которой термин “*экономический рост*” связывается лишь с анализом макроэкономических проблем, относящихся к изучению динамики национального хозяйства страны в целом, с пропорциями его развития, факторами роста и т.д. В связи с этим высказываются сомнения в целесообразности использования теории экономического роста для анализа отраслевых проблем, и в частности экономической динамики в сфере строительства.

Методологически проблема темпов, по мнению Л.И. Абалкина, - это вопрос выбора в качестве критерия экономического роста таких показателей, которые наиболее точно выражают конечные результаты производства. Само существование данной проблемы обусловлено недостатками многих показателей динамики, отражающих лишь рост валового производства в той или иной области. Между тем за высокими показателями такого роста может скрываться низкая эффективность производства и наоборот.

До последнего времени теория экономического роста применялась главным образом к народному хозяйству страны в целом, а категория “экономический рост” рассматривалась как макроэкономическая народно-хозяйственная политэкономическая категория. Из этого исходит и наиболее распространенное в экономической литературе определение понятия “экономический рост”, предложенное А.И. Анчишкиным: “Экономический рост означает прежде всего увеличение производственных ресурсов, расширение масштабов производства, рост выпуска продукции и ее потоков, идущих как на непроизводственное потребление, так и на пополнение производственных и непроизводственных ресурсов”.

При такой формулировке понятие “экономический рост” очень трудно трансформировать применительно к отраслям народного хозяйства.

Нам представляется более обоснованным и продуктивным подход, при котором тенденции и закономерности экономического роста рассматриваются не только на уровне народного хозяй-

ства, но и на уровне отраслей народного хозяйства.

Недоучет отраслевых особенностей и роли отрасли в воспроизводственном процессе значительно обеднит и необоснованно сузит возможности отражения реального вклада отрасли в конечные результаты воспроизводственного процесса.

Дальнейшая интенсификация народного хозяйства страны во многом зависит от строительства и глубинных процессов, определяющих развитие этой важнейшей инвестиционной отрасли.

Масштабы ввода в действие основных производственных и непроизводственных фондов, качественные характеристики этих фондов, продолжительность их создания в значительной мере зависят от работы строительной отрасли и во многом определяют темпы развития экономики страны, динамику эффективности производства. Это заставляет обратить пристальное внимание на выявление закономерностей экономического роста в строительстве на современном этапе и воздействие этого процесса как на экономику народного хозяйства страны, так и на технико-экономические показатели деятельности отрасли (т.е. на макроэкономические и внутриотраслевые аспекты интенсификации).

В работах ряда экономистов теория интенсификации производства<sup>1</sup> базируется на использовании таких экономических категорий, как производительность труда, фондоотдача и материалоемкость. Уменьшение в связи с этим общественно необходимых затрат на создание единицы мощности или другого полезного эффекта рассматривается как важнейший результат интенсификации.

По мнению Р.М. Меркина<sup>2</sup>, такой подход не учитывает двух важнейших народно-хозяйственных требований: фактора времени и фактора качества.

<sup>1</sup> См.: Бачурин А.В. Интенсификация и эффективность. М., 1985; Ткачук М.И. Финансовое планирование в условиях интенсификации производства. М., 1989.

<sup>2</sup> См.: Меркин Р.М. Экономическое управление интенсификацией строительного производства. Красноярск, 1991; Меркин Р.М., Бейсенов О.М. Резервы повышения темпов экономического роста в строительстве. М., 1981.



Формально изменение скорости оборота капитальных вложений в целом по народному хозяйству находит косвенное отражение в показателе фондоемкости (фондоотдачи), учитываемом, наряду с основными, и оборотные фонды (включая незавершенное строительство как у заказчиков капитальных вложений, так и у подрядных организаций). В отраслевых же расчетах такой учет значительно затруднен и ориентирован не на конечные результаты воспроизводственного процесса (сокращение длительности цикла ввода в действие производственных мощностей и объектов непромышленного назначения), а на промежуточные результаты (уровень и динамику незавершенного строительства), что существенно преуменьшает возможности активного использования этого показателя в плановых расчетах.

Экономический рост в строительстве отражает сложный и многогранный социально-экономический процесс перестройки развития отрасли на основе преимущественного использования интенсивных факторов, обеспечивающих практически весь прирост объема строительно-монтажных работ, сокращение продолжительности и повышение качества строительства за счет роста производительности труда и улучшения использования производственных ресурсов.

Как и всякий сложный процесс, экономический рост в строительстве осуществляется под воздействием ряда факторов. Одной из важнейших задач экономики строительства является выявление данных факторов, раскрытие механизма их взаимодействия в процессе строительства и воздействия на экономику народного хозяйства. Это обеспечит целенаправленное управление процессом воспроизводства для достижения оптимальных народно-хозяйственных результатов.

В условиях перехода к рыночным отношениям преимущество должно отдаваться интенсивному пути развития производства. Приоритет интенсификации производства не подвергается сомнению ни в одной развитой рыночной стране.

Вклад строительного производства в экономику народного хозяйства проявляется в двух формах:

- в микроэкономическом эффекте, заключающемся в сокращении совокупных ресурсов живого и овеществленного труда;
- в макроэкономическом эффекте, проявляющемся в сокращении строительного цикла.

Главная отличительная черта интенсивного типа расширенного воспроизводства, согласно классической экономической теории, состоит в том, что один и тот же капитал, направленный

на увеличение объема производства, позволяет получить больший объем продукции, чем при экстенсивном развитии. То есть интенсификация - это процесс, обеспечивающий наилучшие результаты при наименьших затратах на основе применения эффективных средств производства.

Ученые признают, что интенсивные и экстенсивные методы ведения хозяйства на различных этапах взаимно дополняют друг друга при преобладании того или иного из них. В течение долгих лет в нашей стране производство развивалось преимущественно экстенсивным путем, когда приоритет отдавался масштабу в ущерб ее эффективности.

Проблемам экономического роста и интенсификации производства посвящены труды многих ученых. Среди них: А.Н. Анчишкин, Г.Н. Ахмеев, Н.Н. Барышников, А.А. Баранов, В.И. Мальцев, А.В. Карасев, Р.М. Меркин, В.М. Иванченко, В.Г. Афанасьев, С.В. Авсюкевич, П.П. Войчунас, В.Н. Зарубин, В.М. Гавриков, И.А. Щербакова, И.В. Яценко, М.В. Устурой, В.Д. Камаев.

В экономической литературе обстоятельно разработаны теоретические аспекты, дан анализ факторов, исследована эффективность отдельных направлений интенсификации производства. Однако до сих пор не решены многие методологические проблемы. В частности, экономисты не единодушны в определении самого понятия интенсификации, в оценке качественного и количественного развития ее процессов. Многие считают главным признаком интенсификации - сокращение затрат общественного труда на производство продукции, исходя из известного определения К. Маркса: "производство развивается интенсивно, если применяются более эффективные средства производства". Сторонники данной концепции сводят процесс интенсификации к экономии затрат труда при заданных условиях развития производства. Показателями интенсификации являются снижение трудоемкости, материалоемкости и фондоемкости. Важно при этом добиться усиления опережающего роста результатов производства по отношению к затратам. Как правило, рост физического объема в меру расширения затрат рассматривается как процесс экстенсивный, а рост продукции, вызванный повышением эффективности расходуемых ресурсов, происходит благодаря использованию интенсивных источников развития.

Но интенсификация не может быть сведена только к экономии общественного труда. Например, техническое перевооружение, являясь основой интенсификации, требует привлечения дополнительных капитальных вложений и тем самым дает рост производительности труда и снижение

материалоемкости. Интенсификация производства - это процесс, требующий определенных капитальных вложений для достижения его высокой эффективности.

Другая группа экономистов считает определяющим признаком экстенсивного способа развития количественный рост производительных сил, а интенсивный способ производства, по их мнению, характеризуется их качественными изменениями.

Спорным является положение, что количественный рост - единственный отличительный признак экстенсивного процесса; рассматривая его как показатель экстенсивного развития, нельзя игнорировать и качественные изменения, характеризующие интенсивный рост, а никак не экстенсивный рост производства.

Важное значение для правильного понимания процесса интенсификации имеет выбор критерия. Вопрос о критериях является также предметом дискуссии в экономической литературе. Многие авторы в качестве критерия принимают показатель роста производительности живого труда, т.е. степень эффективности конкретного живого труда, создающего определенное количество материальных благ в единицу рабочего времени.

Признавая важность показателя производительности живого труда, отметим его недостаточность как общей меры эффективности. Ведь с развитием производительности растет значение овеществленного труда как части совокупного общественного труда в его рациональном использовании. С этой точки зрения все большее значение приобретает именно производительность общественного труда.

Совокупные производственные ресурсы, наряду с трудовыми, включают в себя средства производства, эффективность использования которых не может быть выражена только ростом производительности живого труда. Она должна соизмеряться с дополнительными затратами, обеспечивающими ее рост, т.е. эффективность живого труда должна соизмеряться с овеществленным трудом. Поэтому выбор в качестве главного критерия интенсификации показателя производительности труда представляется односторонним.

Другая группа экономистов справедливо считает, что рост производительности совокупного общественного (живого и овеществленного) труда представляет собой основополагающий критерий интенсивного расширенного воспроизводства, поскольку сопровождается существенными сдвигами в соотношении затрат на единицу продукции.

Общая тенденция растущей производительности проявляется в том, что доля живого труда в продукте уменьшается, а доля общественного, заключающаяся в единице продукта, сокращает-

ся. Эта тенденция закономерно отражается на снижении стоимости единицы товара. А так как товар является воплощением общественно необходимых затрат живого и овеществленного труда, то рост производительности, находясь в обратном отношении к величине стоимости товара, сопровождается экономией совокупных затрат.

Следовательно, рост производительности будет происходить лишь в том случае, если доля затрат живого труда меньше доли затрат овеществленного.

Рост производительной силы труда зависит от его технической вооруженности, возрастающей под воздействием научно-технического прогресса.

В условиях интенсификации ускоряется процесс вытеснения ручного труда из сферы материального производства. Чем интенсивнее происходит замена труда человека работой машин и механизмов, тем меньше трудоемкость выполняемых работ и дешевле стоимость продукции, тем выше производительная сила труда.

Под интенсивностью труда понимается степень его напряженности в процессе производства, т.е. степень расходования жизненных сил человека в единицу времени.

При исследовании поставленной проблемы необходимо раскрыть экономическое содержание категорий "эффективность" и "интенсификация", поскольку неправомерно отождествлять интенсификацию производства с ее эффективностью. Это тесно взаимосвязанные, но все же различные категории, и их действие не всегда бывает сонаправленным. Эффективность как экономическая категория выражает результативность использования трех основных элементов процесса производства: живого труда, его средств и предметов.

Эффективность производства - прямой итог воздействия экстенсивных и интенсивных факторов, среди которых интенсивные играют решающую роль.

Оба процесса совпадают по цели и результату своего действия (с точки зрения увеличения выпуска продукции), а потому могут заменять друг друга и компенсировать изменения действия каждого в расширении строительного производства. Отличие этих двух форм развития заключается в следующем.

При экстенсивной форме рост выпуска конечной продукции определяется увеличением роста объемов производственных и трудовых ресурсов при неизменной их эффективности.

Интенсификация предполагает рост готовой продукции за счет повышения эффективности использования ресурсов.

Одним из дискуссионных является также вопрос об установлении критерия оценки интенсифи-

## Методы оценки уровня интенсификации строительного производства

Обобщающий показатель интенсификации строительного производства	Условные обозначения	Авторы
$K_u = \frac{B_{\phi}}{B_p} \cdot 100\%$	$K_{и}$ - уровень интенсификации строительного производства, %; $B_{\phi}$ - фактическая выработка за год, предшествующий началу планируемого или году, принятому за базисный, руб.; $B_p$ - расчетная выработка одного работника в предстоящем планируемом периоде, определенном расчетом по факторам, влияющим на уровень интенсификации строительного производства, руб.	П.П. Вайчунас
$Y_u = \frac{Q}{\Pi} = \frac{Q}{P + K_1 \Phi_n + K_2 O_m}$	$Q$ - годовой объем работ, руб.; $\Pi$ - совокупные затраты в трудовом отношении, чел; $Y_u$ - численность работников, чел; $\Phi_n$ - основные производственные фонды, руб.; $O_m$ - оборотные фонды, руб.; $K_1$ и $K_2$ - коэффициенты приведения производственных фондов в трудовое выражение	В.В. Таранов
$Y_u = \frac{Q_{cp}}{Q_{pn}}$	$Q_{cp}$ - совокупный результат; $Q_{pn}$ - объем ресурсов производства	С.Ф. Гавриленко, М.И. Климоский, С.И. Процьк
$I = \frac{\Pi}{Q_{эжв}};$ $Q_{эжв} = \Phi_{ам} + K_{эжв} P$	$\Pi$ - объем производства строительной продукции (объем СМР с/с), тыс. руб.; $Q_{эжв}$ - объем применяемых совокупных ресурсов живого и овеществленного труда, тыс. руб.; $\Phi_{ам}$ - среднегодовая стоимость активной части основных производственных фондов, тыс. руб.; $P$ - среднесписочная численность рабочих, чел; $K_{эжв}$ - коэффициент соизмерения живого и овеществленного труда	В.И. Мальцев
$K_p = \frac{I_{po}}{I_{pz}}$	$I_{po}$ - индекс роста объема СМР, выполненных собственными силами; $I_{pz}$ - индекс роста затрат на выполненный собственными силами объем СМР	А.Г. Сичкарев
$K_u = \frac{T_{норм}}{T_{факт}}$	$T_{норм}$ - средненормативные сроки продолжительности строительства совокупных строек; $T_{факт}$ - средняя фактическая продолжительность строительства совокупных строек	Г.Е. Цыканов
$K_u = \frac{K_{произ}^{изм} K_{прод}^{изм} K_{кач}^{изм}}{K_{рес}^{изм}}$	$K_{произ}^{изм}$ - коэффициент, характеризующий изменение авансируемого (или фактически выполненного) объема производства в сравниваемые периоды; $K_{прод}^{изм}$ - коэффициент, характеризующий изменение средней продолжительности строительства всех введенных в действие объектов в расчетном году по сравнению с базисным; $K_{кач}^{изм}$ - коэффициент изменения уровня качества и степени достоверности введенных в действие объектов в расчетном году по сравнению с базисным; $K_{рес}^{изм}$ - коэффициент, характеризующий изменение совокупных затрат ресурсов в расчетном году по сравнению с базисным	С.Ф. Авсюкович
$I_{cp} = I_{нс} I_n$ $I_{нс} = \frac{P_b}{P_c}; I_n = \frac{P_c}{P_{\phi(пл)}}$	$I_{нс}$ - индекс качественного изменения производственной силы (потенциала) производственных ресурсов; $I_n$ - индекс напряженности использования производственных ресурсов; $P_b$ - объем производственных ресурсов при методах производства работ, заложенных в СНиП IV, тыс. руб.	М.В. Устурой
$K_u = \frac{K_{об}^{изм} K_{прод}^{изм} K_{кач}^{изм}}{K_{сов.рес}^{изм}}$	$K_{об}^{изм}$ - коэффициент, характеризующий изменение программы СМР в расчетном году при сравнении с базисным; $K_{прод}^{изм}$ - коэффициент, характеризующий изменение средней продолжительности строительства всех введенных в эксплуатацию объектов в расчетном году; $K_{кач}^{изм}$ - коэффициент, комплексно характеризующий изменение уровня качества введенных в эксплуатацию объектов в расчетном году по сравнению с базисным; $K_{сов.рес}^{изм}$ - коэффициент, характеризующий изменение объема применяемых совокупных ресурсов живого и овеществленного труда в расчетном году по сравнению с базисным	Р.М. Меркин
$K_u = \frac{K_{исп.сов.рес}^{расч}}{K_{исп.сов.рес}^{баз}}$	$K_{исп.сов.рес}^{расч}$ - расчетный коэффициент использования совокупных ресурсов; $K_{исп.сов.рес}^{баз}$ - базовый коэффициент использования совокупных ресурсов	Р.М. Меркин, И.А. Саенко

кации строительного производства. Одни ученые в качестве такого критерия рассматривают показатель роста производительности живого труда, другие предлагают принять показатель фондоотдачи.

Представляется недостаточно корректным разделение в процессе интенсификации производства живого и овеществленного труда; более правильно, с нашей точки зрения, считать критерием оценки интенсификации строительного производства сокращение затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции.

Важным этапом в исследовании является выбор показателей, адекватно отражающих уровень интенсификации строительного производства. Критерий выражает сущность экономических явлений, т.е. преимущественно качественный аспект, а показатели имеют вполне конкретное числовое значение в виде абсолютных и относительных величин.

Проблеме выбора показателей интенсификации посвящено множество работ. Те авторы, которые при определении критерия интенсификации отдают предпочтение росту производительности труда, предлагают оценивать уровень интенсификации отношением фактически достигнутой производительности к расчетной (максимально возможной).

Значимость показателя производительности труда, бесспорно, велика, однако здесь не отражается тенденция роста (с развитием научно-технического прогресса) значения экономии овеществленного труда, кроме того, достаточно субъективна величина расчетной или максимально возможной производительности.

Можно согласиться с теми авторами, которые рассматривают интенсификацию как процесс производства на основе увеличения производительности совокупного труда - живого и овеществленного. Они оценивают интенсификацию по отношению объемов строительно-монтажных работ к совокупным затратам живого и овеществленного труда в едином стоимостном выражении.

Однако такой показатель, на наш взгляд, в большей мере отражает эффективность производства, а не его интенсификацию, поскольку здесь не выделяются интенсивные источники роста. Приведение совокупных затрат живого и овеществленного труда к единому стоимостному или трудовому выражению содержит элемент некорректности, так как расчетами не показано, что затраты на оплату живого труда и стоимость основных фондов в расчете на единицу продукции эквивалентны.

Различные методические подходы к оценке уровня интенсификации приведены в таблице.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*

## Новая стратегия экономического развития региона

© 2009 Г.Н. Гродская

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

Раскрываются современные проблемы научно-технического развития на мезоуровне, и рассматриваются приоритетные направления перехода региональной системы на инновационный тип экономики.

*Ключевые слова:* регион, экономическое развитие, новая стратегия, инновационный тип экономики.

Современные условия функционирования российской экономики вызывают необходимость ее перехода на инновационный тип развития.

На региональном уровне эта идея приобретает особую актуальность, ибо здесь (при имеющейся дифференциации территорий в силу географических, демографических и других причин) поистине неисчерпаемым ресурсом является научно-инновационный потенциал. Именно поэтому выстраивание стратегии экономического развития региона должно быть основано на имеющемся инновационном ресурсе.

Переход к экономике инновационного типа требует теоретического обоснования и методического обеспечения построения системы инновационного развития территории.

Построение концепции инновационного развития территориальных образований предполагает, в свою очередь, оценку их инновационной конкурентоспособности, формирование соответствующих конкурентных преимуществ в условиях продвижения экономики к более высоким технологическим укладам, а также определение влияния инноваций на социально-экономическое развитие.

В отечественной региональной экономике проблема определения инновационной конкурентоспособности и управления ею находится в стадии становления. Зарубежный опыт в силу особенностей развития российской экономики оказывается востребованным не в полной мере.

Анализ существующих подходов к решению отмеченной проблемы позволил выделить следующую систему показателей, которую целесообразно использовать при оценке инновационного развития региона:

1. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на 10 тыс. населения, занятых в экономике, чел.

2. Доля докторов и кандидатов наук в общей численности исследователей, %.

3. Внутренние затраты на исследования и разработки, % к ВРП.

4. Доля затрат на фундаментальные и прикладные исследования в общей сумме внутренних текущих затрат на исследования и разработки, %.

5. Коэффициент изобретательской активности (число патентных заявок на изобретения, поданных заявителям, на 10 тыс. населения).

6. Количество созданных передовых производственных технологий в расчете на 1000 исследователей, ед.

7. Удельный вес инновационно-активных организаций в общем их числе, %.

8. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %.

9. Отношение внутренних затрат на исследования и разработки к инвестициям в основной капитал.

10. Отношение затрат на технологические инновации к инвестициям в основной капитал.

В исследовании интегральной оценки инновационной конкурентоспособности регионов необходимым этапом является сопоставление позиций всех их.

Наиболее приемлемым здесь является *метод ранговой оценки*, поскольку, с одной стороны, в процессе исследования задействовано значительное количество исходных показателей, а с другой - оценку научно-инновационного потенциала следует осуществлять для разных уровней управления:

*первый уровень* - между регионами соответствующего федерального округа;

*второй уровень* - между субъектами Российской Федерации.

Учет обоих уровней позволит определить место, занимаемое регионом в разрезе интегральной оценки научно-инновационного развития в масштабах страны и мезорегиона.

На основании вышеперечисленных индикаторов была проведена интегральная оценка инновационного развития регионов в 2000 и 2007 г. в рамках Приволжского Федерального округа и Российской Федерации.

Полученные результаты показали, что и в 2000 г., и в 2007 г. Самарская область удерживала лидирующие позиции по уровню научно-инновационного развития в рамках округа, занимая 2-е место после Нижегородской области. В целом по РФ положение Самарской области в 2007 г. (8-е место) несколько ухудшилось по сравнению с 2000 г. (5-е место).

В 2007 г. первые семь мест приходятся, соответственно, на гг. Москву, Санкт-Петербург, Калужскую, Нижегородскую, Томскую, Московскую и Новосибирскую области.

Характеристика основных составляющих инновационного развития Самарской области позволяет выделить ее конкурентные преимущества:

- наличие развитой научной базы;
- ведущее место предпринимательского сектора в выполнении научных исследований;
- высокий уровень инновационной активности организаций;
- развивающаяся система инновационной инфраструктуры;
- формирование институциональной основы инновационного развития.

Вместе с тем существуют факторы, препятствующие дальнейшему инновационному развитию региона. К важнейшим из них относятся следующие:

- 1) отсутствует согласованность в деятельности инфраструктурных организаций инновационной сферы;
- 2) недостаточно эффективно развивается малый инновационный бизнес;
- 3) в стадии становления находится региональная система подготовки специалистов в сфере инновационной деятельности;
- 4) повышение конкурентоспособности сектора научных исследований требует эффективного развития среды генерации знаний;
- 5) нарастает технологическая отсталость основных отраслей экономики региона.

Внутренние условия инновационного развития Самарской области дополняются неблагоприятными факторами внешней среды:

- 1) недостаточно высокий уровень инновационного развития российской экономики;
  - 2) зависимость от законодательных инициатив, принимаемых на федеральном уровне;
  - 3) недостаточное финансирование НИОКР.
- К характеристике благоприятных возможностей внешней среды можно отнести:
- 1) наличие значительных научных наработок;
  - 2) высокий уровень образования персонала, занятого исследованиями и разработками;

3) инновационную политику государства.

Вышеперечисленное вызывает настоятельную необходимость максимального использования и развития накопленного инновационного потенциала Самарской области с целью реализации приоритетных научно-технологических направлений и перехода региона на инновационный путь развития экономики.

На наш взгляд, основными направлениями в реализации поставленной задачи должны стать следующие.

**Первое направление.** Совершенствование законодательной базы инновационной деятельности.

Развитая нормативно-правовая база инновационной деятельности обеспечивает: создание благоприятной инновационной среды, способствующей коммерциализации результатов научно-технической деятельности и модернизации на этой основе материально-технической базы отраслей экономики.

На первом направлении целесообразны:

- 1) проведение инвентаризации и анализа законодательных актов субъектов РФ, регулирующих инновационную деятельность, с целью определения перечня законов, постановлений, распоряжений, требующих внесения необходимых изменений;
- 2) подготовка предложений в проекты федеральных законов, касающихся вопросов функционирования и развития инновационной деятельности.

**Второе направление.** Стимулирование существующих предприятий и организаций региона к использованию инноваций.

Цель направления - содействовать активному использованию предприятиями и организациями инноваций всего спектра направлений (технологических, в области менеджмента, маркетинга, финансов и др.), что будет способствовать развитию инновационной деятельности, возрастанию ее роли в оздоровлении и модернизации реального сектора и иных областей экономики и социальной сферы.

На втором направлении предполагаются:

- 1) определение предприятий и организаций, работающих в высокотехнологичных отраслях, связанных с перспективными разработками и обладающих большим потенциалом роста; анализ их потребностей и проблем; разработка инструментов и сценариев сотрудничества этих организаций с наукой;
- 2) обеспечение постоянной информационной поддержки предприятий со стороны организаций научно-образовательного комплекса по имеющим-

ся и ведущимся разработкам со стороны органов государственной власти, а также организаций инновационной инфраструктуры о наличии квалифицированных кадров, бизнес-партнерах, возможностях продвижения продукции и т.д.;

3) поддержка внедрения инноваций в наиболее доходные виды деятельности, чья продукция пользуется стабильным спросом.

**Третье направление.** Создание эффективной инновационной инфраструктуры.

Отлаженная инновационная инфраструктура в настоящее время является важнейшим условием для инновационного развития экономики любого уровня. Потребность в первоочередной реализации этого направления связана с тем, что существующая инновационная инфраструктура региона на данный момент не полностью адаптирована к потребностям участников инновационного рынка.

Цель направления: создание эффективно функционирующей инфраструктуры, которая способствовала бы ускоренному инновационному развитию Самарской области.

На третьем направлении предусматриваются:

1) анализ реальных возможностей существующих элементов инновационной инфраструктуры и потребностей компании, научных организаций и бизнеса в услугах этих элементов, сопоставление возможностей и потребностей;

2) создание при помощи органов государственной власти недостающих элементов инновационной инфраструктуры с неременной органической увязкой и сопряжением существующих и создаваемых элементов в одну организационно-экономическую систему;

3) проведение мероприятий, способствующих развитию инфраструктурной сети;

4) содействие органов государственной власти развитию внешних связей организаций инновационной инфраструктуры;

5) обеспечение ежегодного независимого мониторинга и оценки функционирования организаций инновационной инфраструктуры.

**Четвертое направление.** Стимулирование создания малых инновационных предприятий.

Среди основных проблем становления малого инновационного предпринимательства можно выделить такие, как недостаточный научно-технический уровень кадров, слабая технологическая база малых предприятий, низкий управленческий уровень, отсутствие полной и достоверной информации о состоянии и конъюнктуре рынка инновационной продукции, сложность получения кредитов, ориентация на однопродуктовую модель развития, что связано с большим риском банкротства.

Цель направления: развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования условий для роста и функционирования новых малых инноваций, технологически ориентированных предприятий, в том числе выделяющихся из научных организаций.

На четвертом направлении целесообразны:

1) проведение анализа проблем, возникающих при создании и развитии малых инновационных предприятий, на основе опыта существующих компаний, а также анализ реальных возможностей организации инфраструктуры, поддерживающих начинающие малые инновационные предприятия;

2) создание условий для развития и формирования новых малых инновационных предприятий в ключевых технологических секторах;

3) организация органами государственной власти конкурса создания новых технологических компаний;

4) при поддержке органов государственной власти и местного самоуправления, организаций инновационной инфраструктуры создание системы продвижения продукции новых технологических компаний в Самарском регионе, РФ и за рубежом.

**Пятое направление.** Развитие системы подготовки и переподготовки кадров для инновационной сферы.

Опыт индустриально развитых стран показывает, что превращение научно-технических разработок в инновационный товар могут обеспечить профессионально подготовленные специалисты в области менеджмента инноваций. Они должны владеть вопросами коммерциализации разработок, трансфера технологий, теории и практики правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, управления инновационными проектами и высокотехнологичными фирмами, прогнозирования оценки коммерческой значимости новых продуктов и технологий на ранней стадии реализации проектов, продвижения на рынок.

Цель направления: создание многоуровневой системы подготовки кадров для инновационной деятельности, включающей в себя системы подготовки специалистов, переподготовки и повышения квалификации специалистов, сертификации персонала для дальнейшего эффективного использования подготовленных специалистов в различных направлениях данной стратегии.

На пятом направлении организуются:

1) анализ потребностей в обучении специалистам в сфере инновационной деятельности при совместном сотрудничестве высших учебных заведений, органов государственной власти

и местного самоуправления, а также руководителей компаний;

2) отбор высших учебных заведений для подготовки специалистов в области инновационной деятельности, подготовка схем и программ обучения;

3) целевая подготовка высшими и средними профессиональными учебными заведениями кадров для растущих инновационных производств, в том числе с использованием механизмов госзаказа;

4) организация курсов для обучения персонала компаний с участием руководства компаний, высших учебных заведений, органов государственной власти. Создание органами государственной власти условий, стимулирующих участие компаний в этом процессе;

5) организация высшими учебными заведениями обучения высокопрофессиональных консультантов для формирования инновационной инфраструктуры с их стажировкой как на производственных предприятиях, так и в родственных организациях в России и за рубежом.

**Шестое направление.** Повышение уровня инновационной культуры.

Цель направления: укрепление имиджа региона как крупнейшей научно-инновационной и образовательной региональной системы для привлечения внешних инвестиций в инновационную сферу.

На шестом направлении предполагаются:

1) содействие организациям Самарской области по участию в федеральных конкурсах инновационных проектов;

2) участие в российских и международных выставках и салонах инноваций и инвестиций;

3) участие в семинарах, научно-практических конференциях и форумах по вопросам развития инновационной деятельности, проводимых Министерством образования и науки Российской Федерации, Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации;

4) рекламно-информационное обеспечение по приоритетным направлениям научной, научно-технической и инновационной деятельности в сети Интернет и средствах массовой информации.

Практическая реализация указанных задач позволит региону выйти на новую траекторию экономического развития, основанную на стратегии инновационного прорыва.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*



## Функции рынка ценных бумаг и свойства его институционального механизма

© 2009 К.В. Криничанский

кандидат экономических наук, доцент

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

В работе аргументированы главные тезисы: 1) рынок ценных бумаг и его институты имеют существенное значение для работы современного экономического механизма, что выражается в несении им таких важнейших функций, проявляющихся на макроэкономическом уровне, как функция трансформации сбережений в инвестиции, аллокативная и другие функции; 2) развитие (эволюция) институтов рынка ценных бумаг приводит к появлению новых существенных каналов влияния рынка ценных бумаг на экономические процессы, что может быть в конечном итоге сформулировано в виде дополнительных специфических функций, таких, например, как функция стимулирования предпринимательской активности и информационная функция.

*Ключевые слова:* экономическая система, институциональный механизм, рынок ценных бумаг.

Экономические институты преимущественно являются результатом “настройки” (“самонастройки”) экономической системы, ее приобретением, возникающим в процессе поиска решений сложных, содержащих элемент координации адаптационных задач. Вопрос о конечных аллокативных эффектах работы институтов еще не вполне решен, однако мы с точностью можем сказать, что институты, структурируя пространство экономического взаимодействия, изменяют способы достижения экономическими агентами своих целей, корректируют параметры потока трансакций, таким образом приводя к результатам, которые выходят далеко за пределы микроэкономических последствий.

В ряде случаев достаточно четко обнаруживает себя обратная связь между параметрами экономической системы и ее институтами, между динамикой макроэкономических параметров и происходящими трансформациями институционального поля и матрицы институциональных соглашений. К таким случаям мы относим взаимосвязь экономического развития и развития институтов рынка ценных бумаг. Она носит сложный характер, так что среди специалистов не обнаруживается единого мнения о причинно-следственных отношениях между экономическим и финансовым развитием, недостаточно четко определены каналы взаимосвязи между процессами изменений на финансовом рынке и экономическим развитием. У данной проблемы есть несколько корней. Во-первых, это неоднородное и изменяющееся (эволюционирующее) институциональное пространство, комбинаторика которого может иметь неоднозначные последствия для национальной и даже мировой экономики. Во-вторых, направление связи может зависеть от поливариативно понимаемых и трактуемых

циклических процессов, в особенности длинноволновых. В первых случаях мы однозначно обнаруживаем прямую связь между развитием институтов, представляющих сферу финансов, и экономическим развитием: например, развитие института акции, акционерных обществ, фондового рынка, долгового финансирования и финансового посредничества в Европе и Северной Америке в XVIII-XIX вв. предшествовало процессам индустриализации в странах данных регионов. В других случаях такую связь обнаружить не просто: эти случаи чаще других встречаются в периоды замедления экономического роста, в течение которых не наблюдается регресс в развитии финансовых институтов или, более того, происходят значимые финансовые инновации, однако, предположительно, третьи факторы определяют все же негативные тенденции в экономическом развитии.

В настоящей статье предлагается в качестве решения данной проблемы обратиться к такому типу теоретико-экономического анализа рынка ценных бумаг (и его институционального механизма), в котором его “взаимоотношения” с экономической системой прописаны на языке функций. Кроме стоящего перед нами углубления теоретического понимания вопроса, такой подход позволяет повысить наше представление о том, какие задачи можно ставить перед экономической политикой, затрагивающей институты рынка ценных бумаг.

Собственно, еще раз можно сформулировать один из центральных тезисов данной работы: выбирая предметом исследования процесс становления и эволюции экономических институтов, следует принимать во внимание их встроенность в более общую и сложную картину экономической жизни. Жизнеспособность и распро-

странение экономических институтов зависят от того, насколько удачно они вписываются в структуру экономической системы, выигрывают ли экономические агенты, используя те или иные институты, не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде, находит ли это отражение в изменении макроэкономических параметров. Такой анализ целесообразно проводить, оперируя понятием функции.

Разные авторы в зависимости от целей своих работ акцентировали внимание на ряде функций финансового рынка и рынка ценных бумаг. Так, например, Дж. Стиглиц представил следующий перечень функций финансовых рынков: (1) передача ресурсов (капитала) от сберегающих агентов к заемщикам и инвесторам; (2) мобилизация капитала, поскольку проекты часто требуют больше капитала, чем может быть у одного или нескольких сберегающих агентов; (3) отбор проектов; (4) мониторинг использования средств по проекту; (5) обеспечение выполнения контрактов (возврата); (6) передача, разделение, агрегирование рисков; (7) диверсификация рисков<sup>1</sup>.

Представленные функции сочетают макро- и микроэкономический план рынка. Так, функция (1) есть макроэкономическая функция, поскольку в ней речь идет об агрегированных категориях - заемщиках и инвесторах и передаче капитала как макроденежном потоке. Функции (2) - (4) преимущественно описывают микроэкономический план рыночных отношений. Функция (2) акцентирует внимание на нахождении фирмами способа мобилизации капитала и, кроме того, содержит оговорку о наблюдающемся несоответствии потенциала отдельных субъектов экономики уровню капиталоемкости инвестиционных проектов. Функции (3) - (4) касаются определенных следствий и механизмов работы финансовой системы, благодаря которым отношения инвесторов и получателей капитала определенным образом структурируются. Функция (5) имеет чисто институциональное содержание. Функции (6) - (7) включают решение некоторых сугубо микроэкономических проблем, таких как управление рисками (осуществляемое как отдельными инвесторами, так и крупными институтами-посредниками - банками, инвестиционными фондами и пр.), и одновременно решение важнейших макроэкономических задач - управле-

ния размещением ресурсов посредством создания особых категорий финансовых контрактов и соответствующего институционального поля, приспособленных для организации передачи и диверсификации рисков.

Перечисленные функции относятся в полной мере не только к финансовому рынку, но и к рынку ценных бумаг как его сегменту. Так, например, функция (3) может быть проиллюстрирована следующим образом: публичная оценка, которую рынок ценных бумаг дает предприятиям в лице их акций и облигаций, является важным фактором при отборе и запуске новых проектов. "Голосуя" деньгами, инвесторы укрепляют потенциал одних предприятий, открывая для них возможности реализации их проектов, в том числе, что важно, капиталоемких, долгосрочных и рискованных, и ставят барьеры на пути реализации инвестиционных проектов другими компаниями, для которых издержки на привлечение капитала оказываются выше эффективной доходности рассматриваемых проектов. Выполнение рынком ценных бумаг функции (4) достигается путем установления формальных и неформальных правил раскрытия информации, мгновенной реакции рынка на существенную корпоративную информацию и наличие механизмов внутрикорпоративного урегулирования обнаруживаемых проблем. Непрерывный мониторинг состояния эмитентов, секторов и рынков, организуемый инвесторами в рамках рынка ценных бумаг, в конечном итоге находит отражение в цене акций и облигаций. Это определяет параметры текущих и будущих денежных потоков и производит эффект распределения ресурсов между секторами и компаниями.

Несмотря на то, что представленный Дж. Стиглицем перечень функций может вполне удовлетворять определенным целям анализа финансового рынка и рынка ценных бумаг, в настоящей работе мы предлагаем расширить список функций, которые особенно подчеркивают макроэкономическую составляющую влияния присутствия институтов рынка ценных бумаг и их развития (эволюции) в экономической системе. К таким функциям мы прежде всего относим: (1) функцию трансформации сбережений в инвестиции; (2) аллокативную функцию; (3) функцию стимулирования предпринимательства; (4) информационную функцию. Остановимся на их изучении.

Механизм аллокативной функции кроется в том, что институты рынка ценных бумаг уникальным образом предлагают решать проблему выбора. Это определяет спрос на данные институты (т.е. общесистемную потребность в них), задает их целевые качественные характеристики.

<sup>1</sup> См.: *Stiglitz J. Financial Systems for Eastern Europe's Emerging Democracies*. San Francisco, 1993. P. 9 - 10. Цит. по: *Григорьев Л., Гурвич Е., Саватюгин А. Финансовая система и экономическое развитие // МЭ и МО. 2003. № 7. С. 66. Дополнительно об этих проблемах см.: Stiglitz J. On the Optimality of the Stock Market Allocation of Investment // Quarterly J. of Economics. 86. 1972; Stiglitz J. The Allocation Role of the Stock Market, 1981.*

Аллокативная и другие важнейшие функции рынка ценных бумаг определяют его стратегическую значимость. Выясняется, что фондовый рынок на определенном этапе развития экономики становится неотделимой частью механизма современной экономической системы (независимо от ее национальной модели)<sup>2</sup>. Экономика, обладающая развитым фондовым рынком, получает вместе с ним неоспоримые конкурентные преимущества, позволяющие при прочих равных условиях поддерживать устойчивые темпы экономического роста и высокий уровень жизни в стране. Фондовый рынок не является источником экономического роста, но в то же время он создает *необходимые условия*, включающие как поле для заключения институциональных соглашений (контрактов), так и институциональную среду, которая на определенных этапах экономического развития через свойственные рынку механизмы способствует запуску и поддержанию долгосрочного роста (в свою очередь, это и является факторами эволюции его институтов).

Значимость выполнения рынком ценных бумаг аллокативной и других функций подчеркивается в работе В.Р. Евстигнеева (2002). В ней говорится: “Центр тяжести в работе рынка акций - не пассивная сторона, т.е. не привлечение ресурсов и формирование задолженности, а сторона активов, т.е. эффективное распределение вложенных средств, максимизация ожидаемой отдачи при минимизации рисков”<sup>3</sup>; механизм работы фондового рынка информационный. Фондовый рынок является, по существу, “механизмом, дающим общественно обоснованную однозначно определенную стоимостную оценку информации”. Стоимостная оценка информации выражается в изменении рыночной стоимости акций и капитализации рынка. Речь не идет здесь о тривиальной ценообразующей функции. Это не просто “формирование цены актива в процессе взаимодействия продавцов и покупателей”<sup>4</sup>. Рост капитализации рынка акций вызывает “мас-

<sup>2</sup> Даже если в стране нет рынка ценных бумаг, ее экономика будет испытывать потребность в его услугах и будет формировать институты доступа к ним. Как правило, это будет выражаться в том, что экономические агенты станут прибегать к более или менее широкому использованию внешних услуг, т.е. услуг институтов данного рынка, имеющих зарубежную прописку.

<sup>3</sup> *Евстигнеев В.Р.* Портфельные инвестиции в мире и России: выбор стратегии. М., 2002. С. 21.

<sup>4</sup> См.: *Фабоци Ф.* Управление инвестициями. М., 2000. С. 16. Сформулированные Ф. Фабоци экономические функции финансовых рынков (кроме ценообразования, механизма купли-продажи, придания товару ликвидности и снижения издержек агентов рынка) имеют скорее технический, чем содержательный характер и присущи в той или иной мере любому рынку.

штабный рост платежеспособного спроса со стороны домашних хозяйств и кредитоспособности институциональных субъектов, что оборачивается ростом потребления и накопления, щедро питающим реальный сектор”<sup>5</sup>.

Следует иметь в виду, что порождаемые фондовым рынком эффекты могут негативно отразиться на росте экономики и производства в краткосрочном периоде либо служить основанием для усиления факторов, обуславливающих экономический цикл. Однако это не может рассматриваться как аргумент, представляющий рынок ценных бумаг как исключительно негативное явление современной экономики, своего рода “паразитирующую” надстройку, несущую постоянную угрозу стабильной работе экономического механизма. Либеральный характер рынка ценных бумаг является одним из оснований расширения и ускорения процессов перераспределения ресурсов (в конечном итоге приводящего к оптимизации параметров их размещения), что в известной степени служит причиной его чрезвычайно высокой чувствительности к колебаниям монетарных параметров экономики и прочих факторов, вызывает рост потребности агентов в инструментах смягчения неопределенности и управления рисками, в ответ на которую появляются и развиваются особые технологии и сегменты - секьюритизация, рынок производных. Все это, однако, и есть особенность работы современного экономического механизма, понимание работы которого требует лучшего изучения природы институтов рынка ценных бумаг и его функций. Тонкость работы данного механизма как раз состоит в том, что он основывается на специфических технологиях производства и передачи информации.

Как подчеркивает В.Р. Евстигнеев, фондовый рынок - своего рода “генератор обоснованной стоимостной оценки информации”, и в этом, по мнению данного автора, состоит его основная функция. Главную роль в указанном процессе играют инвесторы. Они задают спрос на то, чтобы поведение цен на рынке быстро отражало ситуацию в экономике в целом, служило своего рода “информационным ретранслятором”, позволяя формировать рациональные ожидания, оптимизировать как их собственное поведение, так и поведение эмитентов. Используемое в связи с этим понятие эффективного фондового рынка определяется именно в смысле “эффективности переработки информации”, так что “цены объективно и своевременно отражают полноту информации об экономике и избавляют... инвестора от необходимости отслеживать и анализировать нео-

<sup>5</sup> *Евстигнеев В.Р.* Указ. соч. С. 5.

пределенно большой массив сигналов, связанных с так называемыми “фундаментальными” факторами вне пределов рынка”<sup>6</sup>. Неэффективный рынок будет препятствовать решению задачи эффективного размещения ресурсов (аллокативной функции), так как будет генерировать ложные сигналы для лиц, принимающих инвестиционные решения.

Аллокативная функция, функция создания условий для устойчивого роста – это функция, в значительной мере зависящая от ценообразующих качеств рынка, которые, собственно, и реализуют задачу генерации обоснованной стоимостной оценки информации. При такой постановке вопроса информационную функцию следует рассматривать как вспомогательную в отношении выполнения рынком аллокативной функции. Чтобы в экономической динамике наблюдались положительные эффекты от полученной с помощью финансового рынка перегруппировки ресурсов и нового их размещения, рынок должен добиться успеха в развитии институтов, отвечающих за раскрытие и интернализацию информации.

Остановимся на функции трансформации сбережений в инвестиции. О такой функции говорится в работах Ю. Данилова<sup>7</sup>, Я. Миркина. В частности, Я. Миркин пишет: “...ведущей функцией рынка ценных бумаг является перераспределительная функция, выражающаяся прежде всего в аккумуляции временно свободных денежных ресурсов и перераспределении их на цели инвестиций в развитие экономики”<sup>8</sup>. Безусловно, рынок не трансформирует сбережения в инвестиции в том смысле, чтобы покупка ценных бумаг сберегателями означали бы автоматическое направление соответствующей суммы на прирост основного капитала. Рынок ценных бумаг скорее порождает необходимые условия, формируя механизм, обеспечивающий финансирование воспроизводства как основного, так и оборотного капитала за счет подпитки, которую компании получают от множества сберегателей. Данный рынок содержит одновременно и институты, развивающие сберегательную активность, и институты, стимулирующие эффективные инвестиции со стороны компаний.

Следует учитывать, что в разных странах потенциал и параметры сбережений денежных ресурсов по-разному соотносятся с инвестици-

онными амбициями и целевыми параметрами капитализации эмитентов, так что в большинстве из них предпосылок для развития полноценного финансового рынка не возникает. В одних странах это не рассматривается как проблема, так что данные страны активно включаются в процесс общемировой интеграции валютно-финансовых рынков и институтов, привлекая выгоды из импорта ресурсов и аутсорсинга финансовых услуг. Большинство российских авторов склонны считать такой сценарий для России неприемлемым, так что вытеснение национальных институтов рынка ценных бумаг в результате процесса перетока торговой активности по отношению к российским бумагам за рубеж в их работах рассматривается как негативный для России сценарий. Например, в работах Я.М. Миркина подчеркивается, что фондовый рынок в России (как институциональная система – биржи и прочие профессиональные участники) стратегически важен, так как выполняет уникальные функции ценообразования и перераспределения финансовых ресурсов<sup>9</sup>. Можно в конечном итоге заметить, что эволюция рынка ценных бумаг вообще – это один процесс, свойства которого тесно связаны с включенностью его механизмов в решение общеэкономических задач, однако развитие рынка ценных бумаг в конкретной стране в известной степени привязано к определенным “внутренним” условиям и определяется не только экономическими, но и политическими предпосылками.

Наконец, качественно важной и в известном смысле уникальной функцией рынка ценных бумаг является функция стимулирования предпринимателей и интрапренерской активности. Рынок ценных бумаг создает условия для осуществления публичной оценки бизнеса, степени успеха ведения предпринимательской деятельности, качества менеджмента и т.п. Это обуславливает адаптацию системы стимулов, которым следуют представители предпринимательской среды. Рост стоимости бизнеса становится значимым мотивом их поведения, рыночная капитализация – критерием делового успеха и тем осязаемым продуктом, который может по желанию собственника быть обращен в монетарную форму богатства либо конвертирован в какие-либо иные активы (портфель активов).

Как теоретическое рассмотрение, так и анализ реальных практических ситуаций позволяет констатировать, что зачастую современный собственник-предприниматель, а также действующий в его интересах менеджер, преследуя цель

<sup>6</sup> Евстигнеев В.Р. Указ. соч. С. 11-12.

<sup>7</sup> См.: Данилов Ю. Новая роль фондового рынка в России // Вопр. экономики. 2003. № 7. С. 45.

<sup>8</sup> Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М., 2002. С. 51-52.

<sup>9</sup> Миркин Я. М. Защита внутреннего рынка акций // Эксперт. 2000. №18. С. 30-33.

максимизации рыночной капитализации своей компании, достижения ее акциями как можно более высокой рыночной оценки, реализуют успешные бизнес-проекты, а созданные или реорганизованные ими компании становятся одними из лидеров отрасли, вносят существенный вклад в экономическое развитие. При этом указанный мотив поведения предпринимателей проявляется в том, что эти компании осуществляют успешные IPO или иные операции, в рамках которых собственники-предприниматели, отказываясь от полного контроля над компанией или снижая в ней свою долю, получают значительное вознаграждение при продаже акций на рынке.

Фактически мы видим, что определенным образом сложившаяся совокупность институтов рынка ценных бумаг становится основой для проявления анализируемой функции, значение которой превосходит любые технологически точные описания тех целей, преимуществ и выигрышей, которые данные институты несут своим отдельным "пользователям" (например, эмитентам и их бенефициарам). Такой результат можно считать своего рода сверхсумативным эффек-

том от достижения рынком ценных бумаг зрелой фазы своего развития, а релевантные, нацеленные на его достижение институты - итогом эволюционных процессов, соединяющих поиск агентов в выработке лучших способов и технологий экономического взаимодействия с конечным положительным эффектом, проявляющимся в масштабах всей экономики.

Таким образом, в данной работе мы аргументировали два главных тезиса: 1) рынок ценных бумаг и его институты имеют существенное значение для работы современного экономического механизма, что выражается в несении им таких важнейших функций, проявляющихся на макроэкономическом уровне, как функция трансформации сбережений в инвестиции, аллокативная и другие функции; 2) развитие (эволюция) институтов рынка ценных бумаг приводит к появлению новых существенных каналов влияния рынка ценных бумаг на экономические процессы, что может быть в конечном итоге сформулировано в виде дополнительных специфических функций, таких, например, как функция стимулирования предпринимательской активности и информационная функция.

*Поступила в редакцию 04.05.2009 г.*

## Перманентное неравновесие экономической системы

© 2009 Н.К. Сагадиев

директор ТОО “ILS edutainment”, г. Алматы, Казахстан

Приводится оригинальная авторская интерпретация причин периодических экономических кризисов. Делается утверждение, согласно которому продажа товаров с целью извлечения прибыли ведет к хроническому макроэкономическому неравновесию на рынке. Для обоснования утверждения приводится анализ предшествующих воззрений на природу стоимости. Выявляется новый взгляд на природу стоимости, согласно которому она имеет рефлексивный характер.

*Ключевые слова:* экономические кризисы, рынок, макроэкономическое неравновесие, природа стоимости.

Утверждение, которое мы попытаемся обосновать ниже, состоит в следующем: продажа товаров с целью извлечения прибыли порождает хроническое макроэкономическое неравновесие на рынке. На первый взгляд, утверждение звучит странно. Товары во все времена фактически продавались с целью извлечения прибыли. Если же прибыль выступает фактором макроэкономического неравновесия на рынке, то отсюда следует, что во все времена и у всех народов экономика, основанная на производстве прибыли, характеризовалась неравновесным состоянием. Собственно, данное заключение вынесено в качестве заглавия статьи. Чтобы обосновать его, мы вновь ставим на повестку дня вопрос: каким образом образуется прибыль на капитал?

Наиболее лаконичную формулировку капитала мы находим в “Капитале” Карла Маркса:  $D - T - D'$ . Капитал авансирует на рынок одну сумму денег, а извлекает из нее другую, большую на величину прибыли. Такова природа капитала. Маркс назвал его самовозрастающей стоимостью. Если капитал не приносит прибыли, то он утрачивает свою сущность как капитал. Он становится простыми деньгами. Но лишь тогда, когда деньги, будучи вложенными в дело, приносят доход, они становятся капиталом.

Таким образом, все капиталы, вместе взятые, авансируют на рынок одну сумму денег, а извлекают из него каждый раз большую сумму, возрастающую на величину прибыли. Сие обстоятельство у человека, не посвященного в “тайнства” науки, должно было бы вызвать чувство удивления. Строгий язык науки, по-видимому, не располагает к проявлению эмоций. Однако с тех пор как я узнал об одном высказывании Альберта Эйнштейна<sup>1</sup>, я стал

<sup>1</sup> “... акт удивления, по-видимому, наступает тогда, когда восприятие вступает в конфликт с достаточно установившимся в нас миром понятий. В тех случаях, когда такой конфликт переживается остро и интенсивно, он в свою очередь оказывает сильное влияние на наш умственный мир. Развитие этого умственного мира представляет собой в известном смысле преодоление чувства удивления - непрерывное бегство от “удивительного”, от “чуда” (Эйнштейн А. Без формул / Сост. д-р филос. наук К.А. Кедров. М., 2003. С. 22).

более доверительно относиться к возникающему во мне чувству. Вопрос о том, каким образом капиталы извлекают из рынка большую сумму денег, чем первоначально вложили в него, продолжает вызывать во мне неподдельное ощущение чуда.

“Чудо” подкрепляется еще и тем обстоятельством, что я не встретил постановки данного вопроса в научной литературе. К примеру, Маркс не ставит подобного вопроса. У него факт продажи товара с прибылью выступает в виде неявной предпосылки теории. В его исходной формуле  $D - T - D'$  уже содержится положение о том, что товары продаются с прибылью. Он анализирует процесс самовозрастания стоимости. Но вопрос о том, кто в конечном счете оплачивает возросшую стоимость товаров, им не рассматривается.

В его теории прибавочная стоимость выступает как часть неоплаченного труда рабочего. Но даже при таком способе объяснения тайны происхождения прибыли возникает вопрос: каким образом неоплаченная часть труда рабочего возмещается капиталу рынком в виде его прибыли? Если капитал не оплатил часть труда рабочего, то откуда возникает тот дополнительный источник ликвидности на рынке, который оплачивает капиталу, помимо первоначально авансированной суммы, еще и сумму причитающейся прибыли?

Чувство удивления, по-видимому, выступает решающим фактором в жизни науки, когда знания превалируют в ней. Так не раз было в истории науки. Хотя, казалось бы, вопрос очевиден, продолжает вызывать недоумение тот факт, почему экономическая наука не ставила столь очевидный вопрос ранее?

Классическая политэкономия искала субстанциональную основу стоимости. Такая основа должна была служить единой мерой стоимости всех товаров. Одновременно подразумевалось, что обмен товаров осуществляется согласно приведенному всеобщему эквиваленту. Экономисты за редким исключением обращали внимание на то

обстоятельство, что гипотеза эквивалентного обмена формально противоречит явлению прибыли.

Наибольшую иллюзию породил “Капитал” К. Маркса. Он попытался вывести из теории эквивалентного обмена товаров теорию прибавочной стоимости. Он достаточно подробно показал нам, как из теории стоимости возникает теория прибавочной стоимости. И поскольку товары обмениваются согласно их стоимости, постольку и прибавочная стоимость становится логически оправданным вознаграждением на капитал.

Таким образом, экономическая наука искала исходное основание и меру стоимости товаров вне зависимости от ее денежного выражения. Чтобы не противоречить явлениям общественной жизни, такая мера должна была включать в себя экспликацию прибыли. Теория стоимости была обязана объяснить происхождение прибыли императивно. Решение, очевидно, далось нелегко. И поскольку оно было найдено, само собой разумеется, что товары оплачиваются согласно приведенному основанию, включающему прибыль.

Роль денег была нивелирована. Они выполняли функцию своеобразной “вуали”, окутывая товары единой мерой измерения, но на формирование их внутренней стоимости теоретически не оказывая влияния. Какой бы субстанциональной природы стоимости мы не придерживались, деньги не удовлетворяют даваемым определениям<sup>2</sup>. В теории обозначенные императивы вели к курьезному выводу. Деньги, не обладая никакой внутренней стоимостью, выполняли одновременно функцию меры стоимости товаров, средства обращения и средства сохранения стоимости.

Между теорией стоимости и теорией денег сложилась непреодолимая дистанция. Стоимость не зависит от денег, поскольку она - сущностное качество товаров и устанавливается априори их обмену на деньги. Деньги не обладают внутренней стоимостью, поскольку не удовлетворяют даваемым определениям стоимости. Они выполняют счетную функцию в экономике, служат внешним выражением имманентной меры товаров. Тем самым деньги изначально были “отстранены” от участия в формировании внутренней стоимости товаров. Потому вопрос, кто оплачивает капиталу дополнительную стоимость, не мог быть поставлен. Раз функция денег - служить средством обращения товаров согласно их стоимости, то они тем самым теоретически достоверно доставляли капиталу прибавочную стоимость.

Правда, были экономисты, которые в противоположность сложившейся традиции утверждали, что стоимость должна определяться ис-

<sup>2</sup> Исключая, безусловно, эпоху золотого стандарта.

ключительно соотношением обмена. Но наука предпочла держаться прочных оснований. Когда она говорит о стоимости товара, то в первую очередь имеет в виду наличие в нем некоего внутреннего базиса, а не его соотношение с другими товарами. Как товар может соотноситься с другими, не имея внутреннего базиса? Потому она наделяет стоимость субстанциональным положением, в соответствии с которым товары обмениваются согласно их внутренней имманентной мере.

Науке нелегко дается преодолеть границы собственных теорий. Однажды Альберта Эйнштейна спросили, как делаются великие открытия. Он ненадолго задумался и ответил: “Допустим, что все о чем-то знают, что это невозможно сделать. Однако находится один невежда, который этого не знает. Он-то и делает открытие”. Эйнштейн, безусловно, шутил. Но очевидный подтекст сказанного состоит в том, что любая сколь угодно хорошо разработанная теория накладывает ограничения на способы нашего мышления. Потому становится сложным отойти от устоявшихся традиций.

Производство не создает стоимости. Во всяком случае, так нельзя считать в теоретическом аспекте. Производство создает товары, стоимость которых формируется на рынке. Нет никакой естественной, стандартной, внутренней меры стоимости товаров, чем бы она ни измерялась: количеством овеществленного труда, предельной полезностью или производительностью факторов производства. Товары не обладают стоимостью до процесса обмена.

Если считать стоимость чем-то имеющим меру, формируемую до процесса обмена, то следует признать постулат о нейтральности денег. Если вы дадите некое субстанциональное определение стоимости и возводите его в ранг закона обращения товаров, то деньги обязаны будут играть подчиненную функцию в данном законе. Они будут выступать внешним выражением имманентной меры товаров, не имея формального основания влиять на институцию последней.

При таком подходе вопрос о том, каким образом образуется прибыль на капитал, переносится в сферу производства. Раз стоимость формируется вне обмена, то и прибавочную стоимость следует объяснять отношениями вне обмена. Откуда на рынке возникает дополнительный источник ликвидности, покрывающий прибыль на капитал, - вопрос, который в рамках данной схемы размышлений уже не может быть поставлен. Товары должны быть оплачены согласно установленной стоимости.

Попробуем прежде рассмотреть проблему вне теоретических наслоений, навеянных субстанци-

ональным взглядом на природу стоимости. Население является конечным потребителем всех товаров и услуг. Оно производит блага, и само же их потребляет. Но оно потребляет блага, которые в своей стоимости содержат прибыль на капитал. Население зарабатывает на производстве всех товаров и услуг величину своей заработной платы. Но в приобретаемых им товарах, помимо последней, содержится еще и величина закладываемой прибыли. Тем самым население приобретает товары, которые по стоимости выше, чем их совокупная заработная плата, полученная ими при производстве благ.

Кто оплачивает капиталу возросшую стоимость товаров? Население может выкупить лишь часть товаров, на которую у него есть платежеспособный спрос. Безусловно, прибыль также является доходами населения. Но прежде чем она может быть получена, товар должен быть реализован. И реализован, очевидно, с прибылью. Если заработная плата становится доходами населения в момент производства товара, генерируя соответствующий потребительский спрос на рынке, то прибыль не является фактически расходуемой статьей затрат в капитале. В процессе производства товара на рынке инициируется спрос лишь на величину заработной платы, израсходованной при производстве товара. Потому, когда товар поступает на рынок, на рынке недостает платежеспособного спроса ровно на величину закладываемой прибыли. Соответственно, образуется часть товаров, на которую население не может предъявить спрос. Денежные доходы населения, которые оно зарабатывает, не покрывает всей суммы товаров, которые оно само производит. На рынок выбрасываются товары конечного потребления, которые не покрываются доходами населения. В этом, собственно, и состоит суть макроэкономического неравновесия в чистом виде. Оно в достаточной мере очевидно, если только преодолеть инерцию наших прежних представлений. Прежде мы должны отказаться от постулата, что товары обладают внутренней стоимостью, по которой они продаются на рынке. Потому как деньги в этом случае обязаны будут выполнять подчиненную функцию. Если мы откажемся от постулата, что товары продаются согласно их произведенной стоимости, то только тогда впервые может быть поставлен вопрос: кто и из каких наличных средств оплачивает капиталу производимые блага?

Мы находимся перед своеобразной дилеммой. Если мы принимаем постулат, что товары продаются согласно произведенной стоимости, то вопрос в явном виде не стоит, поскольку императивно установлена их стоимость. Если же

мы отказываемся от постулата, то мы тем самым возвращаемся к исходному и основному вопросу науки: что есть стоимость? Чего стоят производимые блага, интересовало экономическую мысль с ранних веков. Потому естественным образом взоры в конечном итоге, и по существу вопроса, были обращены в сферу производства товаров.

Однако есть альтернативная линия рассуждений. Она базируется на том положении, что стоимость имеет рефлексивный характер<sup>3</sup>. Если мы, отвлекаясь от сложившихся представлений вокруг данного понятия, вернемся к его изначальному смыслу, то стоимость есть рефлексия по поводу приносимых затрат и жертв в пользу приобретаемых благ. Мы непрерывно соизмеряем одно с другим. Мы оцениваем одно сквозь призму другого. В этом, пожалуй, заключается главная характерная особенность стоимости. Она имеет значимость лишь в соотношении одного к другому. Точнее будет сказать, что стоимость есть само соотношение одного к другому, и потому не существует вне обмена.

Товары не обладают некой внутренней стоимостью. Верно то, что на их производство затрачивается труд. Верно также и то, что они обладают определенной полезностью для человека. Но совершенно неверно из какого-либо отдельно взятого основания выводить понятие стоимости. Она как таковая находится между приводимыми основаниями. И эту промежуточную позицию "между" она занимает в форме денег.

Деньги есть материальное воплощение стоимости. Именно деньги представляют стоимость в чистом виде. Официальный экономикс утверждает, что деньги не имеют внутренней стоимости<sup>4</sup>. Но если Вы пожелаете воочию увидеть, что представляет собою стоимость в предметном мире, а не только быть знакомым с множеством абстрактно-логических построений вокруг нее, взгляните на деньги. Они не представляют никакой иной ценности, кроме как воплощения стоимос-

<sup>3</sup> Подробное изложение данного взгляда приведено в кн.: Сагадиев Н.К. Понятие стоимости в контексте проблемы универсалий в науке. Алматы, 2004.

<sup>4</sup> "... бумажные деньги не имеют внутренней стоимости, так как функции денег им были приданы постановлением правительства" (Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. М., 1994. С. 235).

"Наша уверенность в приемлемости бумажных денег... основана на законе: государство объявило наличные деньги законным платежным средством. ... Грубо говоря, приемлемость бумажных долларов находит опору в том факте, что государство говорит: эти доллары - деньги. В нашей экономике бумажные деньги, по существу, являются директивными деньгами, они - деньги, потому что так сказала государство, а не потому, что они выкупаются каким-либо драгоценным металлом. (Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т. М., 1992. Т. 1. С. 269).



ти как таковой. Возьмите в руки, к примеру, банкноту в 100 долл., и сразу почувствуете, что она чего-то стоит в этом предметном мире.

Стоимость представлялась невидимой, неосознаваемой материей вследствие субстанционального взгляда на ее природу. Рефлексивный взгляд позволяет перевести стоимость из мира абстрактных категорий в предметный мир. Именно деньги имеют стоимость. Деньги являются не номинальными обозначениями, а суть реальными воплощениями стоимости общественного богатства. Они несут эту стоимость в себе, приобщая нас к миру товаров и услуг.

Деньги имеют стоимость потому, что каждый из нас отдает в обмен на них свой труд. И потому для каждого из нас они стоят нам нашего труда. Одновременно они стоят и для других. Поскольку мы вложили свой труд в создание продукта, чтобы приобрести продукт, другие будут обязаны расстаться со своими деньгами. Поэтому деньги имеют стоимость также и для них.

Мы обмениваем труд на деньги, и мы обмениваем деньги на продукты труда. Обмен был бы невозможен, если бы деньги не представляли никакой реальной стоимости. Поскольку в них заключен наш труд, мы в состоянии на них купить продукты труда других лиц. Посредством общественного труда, выраженного в денежной форме, мы приобретаем продукты труда, произведенные другими. Мы отчуждаем свой труд за деньги, и потому они стоят нам нашего труда.

Иными словами, деньги имеют рефлексивный характер. Они обеспечены стоимостью, с одной стороны, поскольку в них вложен труд, с другой стороны, поскольку на них приобретаются продукты труда. Мы обмениваемся продуктами труда друг с другом посредством денег. Потому деньги имеют стоимость одновременно для всех участников обмена.

В таком взаимном отчуждении труда деньги определяют вклад каждого индивидуума в создание общественного богатства. Исходя из своего вклада, выраженного в денежной форме, он претендует на соответствующую долю в создаваемом богатстве. Вначале индивидуум отчуждает свой труд за деньги. Затем он распределяет созданную им самим стоимость среди полезных приобретаемых предметов.

Деньги, таким образом, циркулируют в обществе с целью воспроизводства и последующего распределения благ. Они вначале определяют стоимость вклада каждого индивидуума в процесс создания общественного богатства, а затем распределяют созданные блага в соответствии с установленными вкладами и их индивидуальными предпочтениями. Во всех указанных процес-

сах деньги выступают не как номинальные посредники, а как реальные стоимости, т.е. как то, что имеет реальную, наполненную содержанием ценность для каждого участника общественного обмена.

Важно отметить, что ни труд как таковой, ни товары сами по себе стоимостью не обладают. Они получают стоимость через общественное признание, через общественное удостоверение их стоимости в форме денег. В теории стоимости было принято считать, что товары обладают внутренней стоимостью, потому деньги выполняли номинальную функцию. В случае с рефлексивным взглядом на природу стоимости все совершается с точностью до наоборот. Товары не обладают внутренней стоимостью. Лишь реально признаваясь определенной суммой денег, а таким образом, лишь когда индивидуумы готовы расстаться с частью своего труда, выраженного в денежной форме, в обмен на обладание товарами, они наделяются стоимостью. В них нет никакой внутренней, скрытой стоимости, кроме той, что находит свое выражение в предметно-материальной форме.

Многие экономисты обращали внимание на тот факт, что стоимость может иметь лишь относительный характер. Она имеет значимость лишь в сравнении. Но аргументация релятивистов не казалась убедительной в методологическом значении, поскольку для того, чтобы сравнивать, необходимо было иметь базу сравнения. Потому стали изыскиваться такие абстракции, как абстрактный труд или предельная полезность, которые могли бы выступить в качестве такой методологической основы. Но ни та, ни другая абстракции не являются действительными мерами стоимости. Единственная адекватная мера стоимости - это деньги. Данное обстоятельство нельзя заменить ни практически, ни теоретически ничем иным. Деньги - единственная абстракция стоимости. Но таковыми они являются в силу своего релятивного характера.

Только деньги обладают стоимостью в том смысле, что являются универсальной, общественной, признаваемой всеми мерой. Через них каждый индивидуальный труд выражает себя как общественную меру своего вклада в создание общего богатства. Через них каждый индивидуальный продукт наделяется общественной мерой его необходимости обществу. Сами по себе ни труд, ни богатство общественной меры стоимости не имеют. Лишь пройдя тернистый путь общественного обмена, в котором каждый доказывает свою необходимость и полезность обществу, они обретают общественную меру стоимости. Только в обмене труд и его продукт наделяются

мерой, в которой выражена их необходимость и полезность обществу.

Тем самым деньги, обмениваясь на труд, придают труду общественную оценку его стоимости. Деньги производят данную оценку не номинально, а реально, потому как сами являются определенной общественной стоимостью. Благодаря их стоимости труд претендует на соответствующую долю в создаваемом общественном богатстве. Получив общественное признание стоимости в форме денег, труд наделяется реально выраженным правом приобретать продукты труда других лиц. На деньги, вырученные от продажи своего труда, индивидуумы осуществляют покупки в соответствии с их личными представлениями о полезности блага.

Блага реализуются индивидуумам в обмен на их труд. Потому они имеют стоимость лишь постольку, поскольку индивидуумы готовы отдать за них определенное количество своего труда. Индивидуумы своим трудом, выраженным в денежной форме, приобретают те блага, которые они считают необходимыми и полезными для своей жизнедеятельности. Они распределяют денежное вознаграждение труда среди своих многообразных потребностей. Потому блага стоят не непосредственного труда, затрачиваемого в сфере производства, а того труда, которым индивидуумы жертвуют в пользу приобретения блага.

Рефлексивный взгляд на природу стоимости придает иную характеристику стоимости блага. Благо стоит не того труда, который затрачен на его производство, а того труда, которым индивидуумы готовы пожертвовать в пользу обладания благом. Это важный момент в интерпретации стоимости блага, существенно отличающийся от “классического” взгляда, который был принят за основу в политэкономии К. Маркса. Благо получает оценку своей стоимости трудом тех индивидуумов, которые приобретают благо, а не трудом тех, кто его производит. Именно те, кто отдает реальные стоимости в обмен на благо, утверждают в конечном счете его общественную стоимость в качестве блага.

“Политическая экономия любит робинзонады”. Если бы мы жили подобно Робинзону Крузо и каждый из нас производил бы блага для собственного употребления, то тогда блага действительно стоили бы нам непосредственных затрат труда, т.е. тех затрат, которые осуществлены при их производстве. Но мы посредством своего труда приобретаем блага, произведенные другими. В обществе, основанном на разделении труда, каждый индивидуум приобретает блага других посредством собственного труда. Потому он оценивает блага других, и они фактически стоят ему

его собственного труда. Тем самым блага в обществе оцениваются трудом покупателей. В этом состоит рефлексивная сущность стоимости.

Само по себе произведенное благо не имеет стоимости, т.е. не имеет такой императивной стоимости, по которой оно обязано продаваться на рынке. Само по себе оно лишь благо или некая полезная вещь. Только когда индивидуумы готовы отдать за полезную вещь определенную часть своего труда, выраженного в денежной форме, благо обретает стоимость. Если количество труда, которым жертвуют индивидуумы в пользу обладания благом, достаточно для его воспроизводства, то оно сохраняет свое присутствие на рынке. Оно продолжает воспроизводиться до тех пор, пока индивидуумы жертвуют необходимое количество труда в его пользу.

Такая интерпретация стоимости блага, при которой стоимость становится прерогативой сферы обращения, позволяет сместить вопрос происхождения прибыли со сферы производства товаров в сферу обращения. Только тогда может быть поставлен вопрос: кто оплачивает капиталу его прибыль? Если он при производстве товаров расходует одну сумму денег, а реализовывает товары за большую сумму, то кем оплачивается в конечном итоге возросшая стоимость?

Экономическая наука издревле стремилась обосновать природу прибыли. На протяжении длительной истории она искала источник прибыли как нечто, что могло бы служить основой добавленной стоимости. Поскольку товары наделялись внутренней стоимостью, постольку, соответственно, и прибыль должна была выступать составной частью стоимости товаров. Так как стоимость не была напрямую связана с деньгами, становилось достаточным указать на источник добавленной стоимости в сфере производственной деятельности. Соответственно, не возникало вопроса о том, кем же оплачивается прибыль в обществе?

Маркс с целью обоснования происхождения прибавочной стоимости вводит в научный оборот категорию “товар - рабочая сила”. Согласно его теории, заработная плата, которую рабочий получает в качестве вознаграждения за свой труд, выражает не стоимость труда, а служит выражением стоимости рабочей силы. Тем самым рабочий получает за свой труд лишь часть стоимости производимого продукта. Прибавочный труд в теории Маркса становится источником прибавочной стоимости.

Наука разными путями искала способ, каким образом можно объяснить явление прибыли. Возможно, объяснение, которое дает нам

Маркс, не самое убедительное в том эпистолярном смысле, что обозначение рабочей силы как товара в большей мере ассоциируется с эпохой рабовладения. Такое определение, безусловно, сложно подвести под ныне существующие реалии. Современные трудовые контракты мало напоминают продажу рабочей силы как товара. Но главное, пожалуй, состоит в другом.

Обмен между трудом и капиталом, представленный как обмен денег на рабочую силу, устанавливает заключительную брешь между теориями стоимости и денег. В рамках данной парадигмы становится невозможной сама постановка вопроса о том, имеют ли деньги стоимость? Теория не предоставляет нам такой возможности, поскольку деньги в данной интерпретации обмена окончательно лишаются своей единственной еле уловимой призрачной основы, которая могла бы служить основой их собственной стоимости. Что же представляют собою деньги, которые мы зарабатываем благодаря своему труду?

Неоклассики признавали заработную плату как адекватное выражение стоимости труда. Однако прибыль стремились обосновать иными факторами производственной деятельности. Мы должны ясно отдавать себе отчет в том, что и Марксу, и неоклассикам в равной мере требовалось теоретически “извлечь” прибыль из условий производственной деятельности. Окончательное согласие в данном вопросе не было достигнуто. Потому мы ставим под сомнение саму возможность рационального объяснения прибыли условиями производственной деятельности. Наше предложение состоит в том, чтобы не рассматривать прибыль как закономерный итог производственного процесса. Прибыль извлекается из сферы обращения и в последующем вкладывается в расширение производства. Но как таковая она не является некой дополнительно произведенной стоимостью.

Капитал не создает стоимости. И уж тем более он не производит прибавочной стоимости. Он не добавляет никакой реальной стоимости к стоимости товаров<sup>5</sup>. Капитал производит блага. Он авансирует реальные стоимости в форме денег с целью производства благ. На деньги, которые имеют общественную стоимость, он покупает труд индивидуумов. Затем он реализовывает созданные блага индивидуумам в обмен на их труд - на тот труд, который затрачен в производстве и оплачен капиталом. Стоимость блага определяется тем количеством труда, которое индивидуумы готовы отдать в пользу обладания благом.

<sup>5</sup> В бухгалтерском учете отсутствуют статьи расхода, прямо или косвенно связанные с издержками на прибыль.

Если количество труда, которое капитал приобретает в результате продажи блага, превышает то количество труда, которое было им приобретено с целью производства блага, то капитал получает соответствующее приращение стоимости.

Каждый капитал действует индивидуально на рынке. Он стремится приобрести большую стоимость, нежели авансировал первоначально. Однако то, что становится возможным для индивидуального капитала, является невозможным для всей совокупности капиталов. Нельзя реализовать на рынке блага за большее количество труда, чем то количество труда, которое было затрачено на их производство. Капитал продает индивидуумам их собственный труд. Количество труда, которым оплачиваются блага, есть то же самое количество труда, которое было затрачено на их производство. Они представляют собой одну и ту же сумму денег. Потому систематическая продажа товаров с прибылью в общественном масштабе является невозможной.

Делаемое здесь заключение, по сути, не зависит от теоретических пристрастий или антипатий в понятии стоимости. Мы совершили экскурс в область данного понятия, чтобы отойти от предпосылок, в силу которых вопрос не мог быть поставлен в явном виде. Но он существует при любом теоретическом раскладе в понятии стоимости.

Население обменивает количество своего труда, воплощенное в стоимости его заработной платы, на потребительские блага. Но в стоимость последних, помимо стоимости заработной платы, включена также и прибыль на капитал. Соответственно, население выкупает лишь часть производимых благ. Безусловно, прибыль также является доходами населения. Но прежде чем она может быть использована в качестве дохода, она должна быть получена путем реализации товара на рынке. Потому мы ставим вопрос: из каких наличных средств образуется прибыль? Вследствие того, что население может предъявить спрос на потребительском рынке на величину своей заработной платы, которая была реально израсходована в процессе производства товара, капитал не в состоянии реализовывать товар в полном объеме, поскольку в стоимость последнего, помимо заработной платы, включена также и прибыль. В силу данного обстоятельства возникает хроническое макроэкономическое неравновесие на рынке.

Здесь важно сделать одно отступление. Если происходит чудо и товар каким-то неведомым образом продается с прибылью, то неравновесие исчезает. Товар продан вместе с заключенной в нем прибылью. Доходы, полученные от его про-

дажи, в точности соответствуют сделанному предложению. Соответственно, восстанавливается необходимое равновесие на рынке. Каждый подобный акт продажи товара уравнивает спрос и предложение на рынке.

Собственно, на данном первичном акте базируются экономические теории. Факт продажи товара с прибылью - повседневная очевидность, и в качестве такой очевидности присутствует в экономических учениях в виде неявной предпосылки. Из нее делаются необходимые обобщения для теорий. В частности, выводится положение об общем равновесии экономической системы. Соответствующие выводы были предложены Жаном Батистом Сеем и с тех пор обросли весомым каркасом математических построений.

Мы разделяем позицию о том, что в случае, если товар продан, то сделанное предложение адекватно полученным доходам. Каждый такой акт приводит к уравниванию совокупного спроса и предложения на рынке. Но мы продолжаем оставаться на позиции констатации факта: "если товар продан". Хотя для нас осталась неведомой та "невидимая рука" рынка, которая оплатила соответствующее приращение стоимости на капитал, мы готовы полностью признать, что равновесие в этом случае восстановлено.

Поскольку прибыль получена, она образует новые инвестиционные деньги, которые могут быть вновь авансированы в рынок с целью извлечения прибыли. Деньги должны приносить новые деньги - такова природа капитала. Поэтому они вновь инвестируются в рынок с той единственной целью, чтобы приносить дополнительный доход. Мы возвращаемся к нашему исходному вопросу: кто оплатит возросшие инвестиционные возможности капитала?

Население может предъявить реальный спрос лишь на величину своих текущих доходов, а таким образом, на величину заработной платы населения. Но в стоимости товаров, помимо заработной платы, содержится определенная вели-

чина закладываемой прибыли. Поскольку население за свой труд получает лишь стоимость своей заработной платы, постольку на рынке остается часть товаров, которая не может быть выкуплена со стороны населения. Соответственно, и часть доходов, на которые капиталы рассчитывают за произведенную продукцию, не может быть получена. С течением времени товары и услуги перестают продаваться в производимом объеме.

Чтобы как-то "сдвинуть дело с мертвой точки", капитал начинает авансировать покупки товара со стороны населения. Инвестиционные деньги идут на предоставление займов для потребительских целей<sup>6</sup>. Но какие бы формы и методы извлечения прибыли капитал ни находил, он не в состоянии выйти за ограничения, накладываемые трудовыми доходами населения. Мы хотим показать, что указанное противоречие перманентно. Оно никуда не исчезает из экономики. Постепенно накапливаясь в экономике, оно ведет к единственно возможной форме разрешения - к кризису.

Есть, безусловно, факторы, которые в определенной мере могут сглаживать данное противоречие. К ним относятся участие государства и центрального банка в повышении ликвидности рынка, экспансия капитала на зарубежные рынки, естественный рост народонаселения, оборачиваемость капитала, рост производительности труда и т.д. Но все указанные факторы носят экзотический характер по отношению к рассматриваемой проблеме. Они могут сглаживать противоречие в некоторой временной перспективе. Но устранить противоречие они не в состоянии. С каждым новым равновесием экономика вступает в еще большее неравновесное состояние. Именно поэтому экономическая жизнь общества разрешается периодическими кризисами. Последние нельзя рассматривать исключительно как финансовый феномен. Их не следует также трактовать как кризис перепроизводства. Кризис заложен в самой структуре экономических отношений.

*Поступила в редакцию 07.05.2009 г.*

<sup>6</sup> В некоторых развитых странах предоставлялись ипотечные займы со сроком погашения до ста лет.

## Оценка инвестиционной привлекательности Оренбургской области

© 2009 Г.Г. Аралбаева

кандидат технических наук, доцент

Оренбургский государственный университет

Статья посвящена оценке инвестиционной привлекательности региона как одного из важных факторов развития экономики. Проблемой эффективного развития региона является ограниченность инвестиционных ресурсов для реализации его стратегических целей и задач. От того, как она решается, во многом зависят эффективность производства, модернизация и обновление производственных мощностей и ряд других условий развития региона, позволяющих существенно повысить его инвестиционную привлекательность. Объектом исследования выступает Оренбургская область.

*Ключевые слова:* регион, инвестиционная привлекательность, эффективность производства, модернизация производственных мощностей.

Содержание эффективной инвестиционной политики региона обуславливается Стратегией развития региона, составной частью которой является инвестиционная стратегия, т.е. целенаправленная деятельность по выбору приоритетов капиталоемкого развития региона. Для проведения эффективной инвестиционной политики необходимы мониторинг за положением дел в сфере инвестиционной деятельности и анализ происходящих в ней изменений. Мониторинг должен проводиться на основании постоянно пополняющейся и совершенствующейся информационной базы данных инвестиционных проектов организаций региона, а также базы данных потенциальных инвесторов.

Инвестиционная стратегия региона - это модель взаимодействия всех ресурсов, направляемых в материальные и нематериальные активы (в том числе в "человеческий капитал"). Она позволяет региональным органам власти установить приоритеты развития и эффективно выполнять свою миссию, добиваясь при этом устойчивых конкурентных преимуществ.

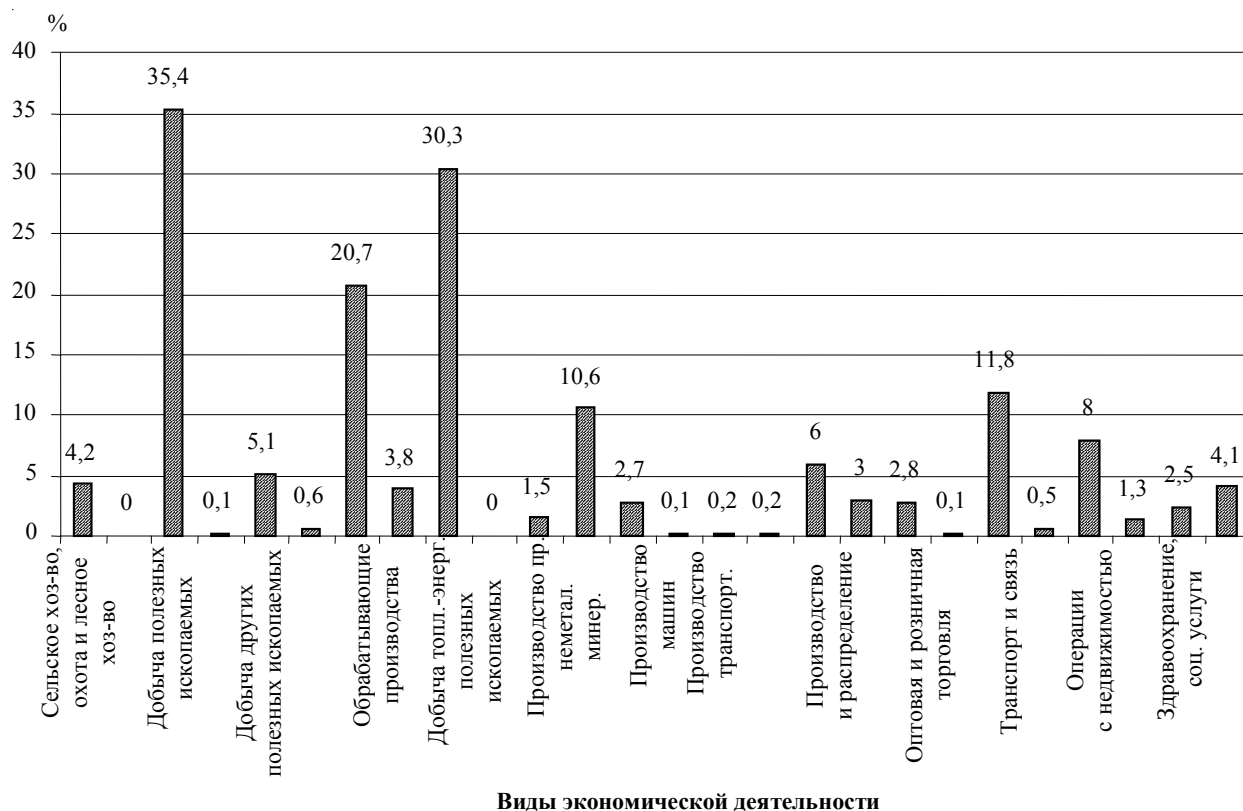
На примере Оренбургской области рассмотрим формирование инвестиционной привлекательности региона.

В Оренбургской области до 2008 г. сохранялась положительная тенденция по инвестициям, наблюдалось сохранение инвестиционной активности на фоне улучшения финансового состояния организаций и других факторов, благоприятно влияющих на рост объемов инвестиций в основной капитал. На протяжении последних лет основной целью инвестирования в основной капитал являлась замена изношенной техники и оборудования. По данным выборочного обследования инвестиционной активности организаций, осуществляющих деятельность по добыче

полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, в 2008 г. на это указали 77% респондентов против 62% в 2007 г. В обследованных организациях доля машин и оборудования в возрасте до 10 лет и от 10 до 15 лет составляла 28%, в возрасте от 15 до 20 лет - 11%, от 20 до 30 лет - 18% от их наличия. Степень износа основных фондов крупных и средних коммерческих организаций на конец 2007 г. (без учета переоценки) достигла 58,0%, в том числе машин и оборудования - 57,8%.

Цели, связанные с повышением экономической эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов), ставили перед собой (по данным исследования) 32-49% организаций.

На развитие экономики и социальной сферы области организациями всех форм собственности в 2007 г. было использовано 76 577,9 млн. руб. инвестиций в основной капитал, или 125,1% к уровню 2006 г. (к уровню 1995 г. - 178,0%), в 2008 г. - 98 977 млн. руб. Средства бюджетов всех уровней составили 12,1% от общего объема инвестиций в основной капитал, доля средств федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации за 2007 г. увеличилась на 3,7 процентного пункта. Доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики по-прежнему невелика - 17,3% в общем объеме инвестиций в основной капитал (в 2006 г. - 12,9%), удельный вес кредитов иностранных банков составил 2,5%. Доля инвестиций из-за рубежа в общем объеме инвестиций в основной капитал по сравнению с 2000 г. сократилась на



Виды экономической деятельности

**Рис. 1. Распределение инвестиций в основной капитал Оренбургской области в 2007 г. по видам экономической деятельности**

2,9 процентного пункта, составив в 2007 г. 2,5%. Наибольший объем инвестиций в основной капитал (39,1%) приходился в 2007 г. на развитие активной части основных фондов. Доля инвестиций, направленных в здания (кроме жилых) и сооружения, составила 34,9% против 32,5% в 2006 г., по сравнению с 2000 г. она увеличилась на 2,9 процентного пункта.

На рис. 1 представлены данные по распределению инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности.

Как видно из рисунка, наибольший объем инвестиций приходится на добычу полезных ископаемых, добычу топливно-энергетических полезных ископаемых, обрабатывающие производства. Инвестиции в обрабатывающие производства возросли за последние 5 лет более чем в 2 раза. Увеличились инвестиции в металлургическое производство (в 3 раза). В такие же виды деятельности, как текстильное и швейное производство, производство изделий из древесины, производство резиновых и пластмассовых изделий, научные исследования и разработки, инвестиций не было вообще.

Определяющее влияние на инвестиционные процессы в регионе оказывает финансовое состояние хозяйствующих в нем субъектов, так как это первичная мотивация к вложению средств,

нижняя граница масштабов инвестиционной деятельности региона.

Инвестиции формируют производственный потенциал региона на новой научно-технической базе, создают конкурентоспособную продукцию и способствуют поддержанию социально значимых отраслей экономики. Следовательно, задачи инвестиционной политики - анализ, прогнозирование пропорций в отраслевом и региональном разделении труда, уровня жизни и социальной защиты населения, динамики воспроизводственных процессов в экономике и окружающей природной среде, структуры основного капитала, а также финансового положения региона - используются для оценки его инвестиционного потенциала. Для эффективного управления инвестиционной деятельностью в регионе необходимо создать систему мониторинга социоэкологоэкономического развития региона, который будет осуществляться на протяжении всего жизненного цикла инвестиционной политики.

Проведение мониторинга означает постоянный контроль над получением конкретных результатов, предусмотренных целевой программой. Это, прежде всего, требуется для измерения эффекта от реализации инвестиционной политики. Таким образом, мониторинг является необходимым условием успешного проведения текущей

оценки, в первую очередь, анализа воздействия инвестиционной политики на социоэкологоэкономическое положение региона.

Учитывая широкий диапазон вариантов сочетания различных значений данных факторов, следует оценивать совокупное влияние и результаты их взаимодействия, т.е. оценивать инвестиционную привлекательность региона, которая позволяет получить комплексную оценку факторов регионального развития, установить взаимное влияние между ними, выявить слабые и сильные стороны в укреплении рыночных позиций региона. Следовательно, инвестиционная привлекательность является комплексным индикатором регионального развития. При этом повышение инвестиционной привлекательности в текущем периоде стимулирует развитие конкуренции среди инвесторов за право вложения, а также конкуренцию на рынке товаров и услуг, что в свою очередь способствует снижению цен и повышению качества продукции. Одновременно с этим происходит приток инвестиционных ресурсов, что дает возможность органам управления региональным развитием перераспределить имеющиеся ресурсы более рациональным и эффективным способом, чтобы сократить диспропорции в региональном развитии, улучшить социальные условия жизни в регионе, способствовать развитию инфраструктуры и связи, управлять инвестиционной привлекательностью в зависимости от потребностей развития экономики региона.

Активизация экономических отношений обусловила потребность в развитии методического инструментария оценки инвестиционной привлекательности регионов. Проведенный анализ методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов позволяет сделать вывод о целесообразности применения для оценки инвестиционной привлекательности регионов модели, включающей две составляющие: экономическую и рисковую, поскольку, во-первых, полученный показатель инвестиционной привлекательности отражает ожидаемую доходность вложенных средств с учетом рисков, во-вторых, не требуется дополнительных затрат на оценку, в-третьих, используемый математический аппарат не устанавливает ограничений на количество используемых компонентов<sup>1</sup>.

Однако количество и состав аналитических показателей представляются неоднозначными для осуществления оценки инвестиционной привле-

<sup>1</sup> Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // *Вопр. статистики*. 2003. № 6. С. 48-52; Егорова Л.К. Алгоритм проведения мониторинга инвестиционной привлекательности региона // *Предпринимательство*. 2007. № 1.

кательности регионов РФ, характеризующихся спецификой развития и функционирования. Некоторые из регионов характеризуются высокой направленностью на развитие определенных отраслей экономики, что определяет перекос в сторону тех или иных показателей. Такая специфика обуславливает не только характер инвестиционной активности, но и особенности формирования инвестиционной привлекательности региона.

Для выявления особенностей функционирования Оренбургской области необходимо проводить анализ условий осуществления инвестиционной деятельности в регионе, позволяющий выделить следующие основные факторы, укрепляющие конкурентные позиции региона в области инвестиционной деятельности:

- наличие высококвалифицированной рабочей силы;
- уровень научно-технического потенциала, обуславливающий возможность для развития наукоемких производств;
- применение в рамках действующей бюджетной системы механизма привлечения банковских кредитных ресурсов, грантов и иных форм финансовых вливаний и инвестиций, установление деловых и доверительных отношений с авторитетными международными финансовыми институтами.

Необходимо учитывать удобное географическое положение региона и хорошую транспортную освоенность значительной части территории региона, высокий уровень развития взаимосвязанной системы железнодорожного и автомобильного транспорта, мнение специалистов организаций по целям инвестирования и оценкам факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность.

На рис. 2 представлены данные о распределении организаций Оренбургской области по оценке целей инвестирования в основной капитал (в процентах от общего числа организаций).

В табл. 1 представлены данные мониторинга распределения организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную привлекательность в Оренбургской области.

Кроме перечисленных факторов, тормозящих развитие инвестиционной деятельности в Оренбургской области, можно отметить:

- недостаточно развитый уровень реализации производственного потенциала;
- высокую долю убыточных предприятий в отраслях промышленности;
- низкую степень удовлетворения потребностей региона в инвестиционных ресурсах.

Таким образом, представляется необходимым формирование такой инвестиционной привлекатель-

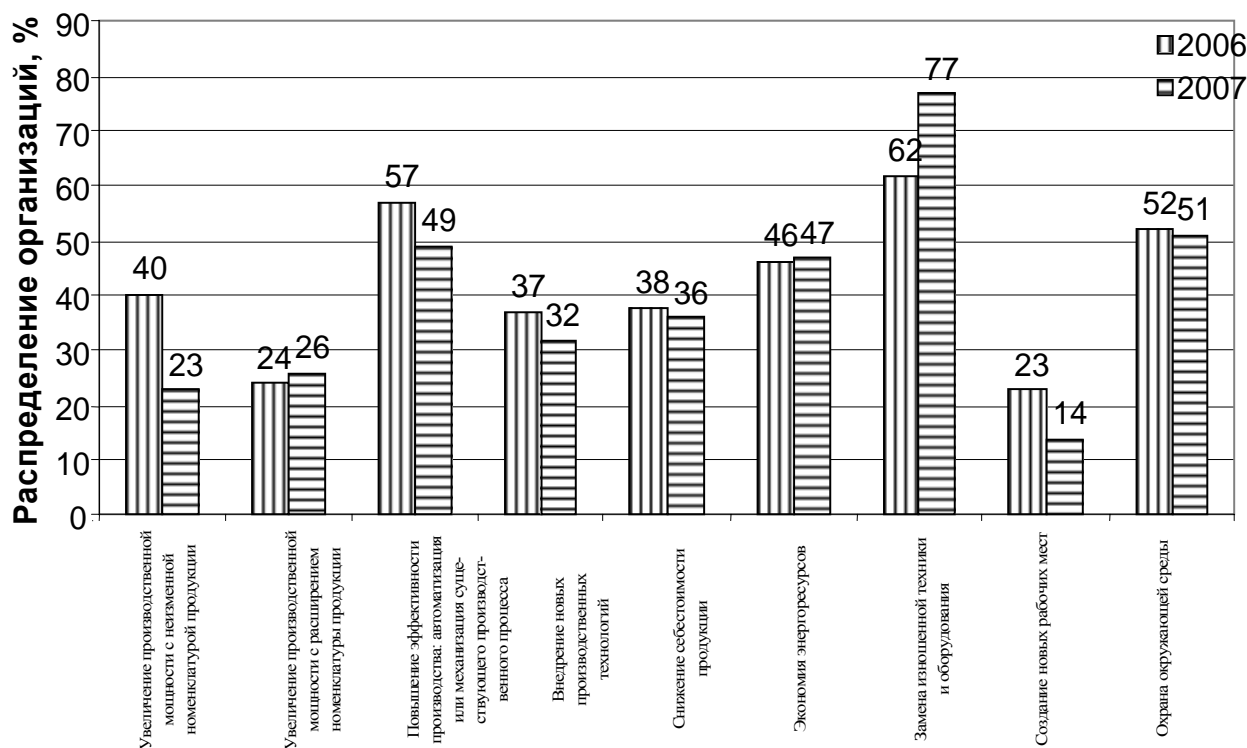


Рис. 2. Распределение организаций по оценке целей инвестирования в основной капитал

Таблица 1. Мониторинг распределения организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную привлекательность в Оренбургской области, % от общего числа организаций

Факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность	Годы					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Недостаточный спрос на продукцию	19	10	13	20	8	8
Недостаток собственных финансовых средств	60	58	60	77	49	71
Высокий процент коммерческого кредита	13	41	12	32	18	24
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	28	50	14	16	7	24
Инвестиционные риски	15	25	-	16	13	10
Неудовлетворительное состояние технической базы	5	11	16	7	4	13
Низкая прибыль инвестиций в основной капитал	8	12	14	4	3	7
Неопределенность экономической ситуации в стране	17	28	22	8	9	7
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	22	6	8	9	1	5

ности региона, которая способствовала бы удовлетворению всех потребностей области в инвестиционных ресурсах, развитию конкурентных производств при соответствующем развитии социальной сферы.

Учитывая результаты проведенного аналитического исследования, инвестиционную привлекательность можно оценить на основе системы показателей по модели, построенной на учете двух составляющих: экономической и рисковей.

Экономическая составляющая - это доходность вложенных средств; определяется как отношение прибыли или дохода к вложенным средствам. По системе национальных счетов на региональном

уровне в качестве показателя дохода может быть использован валовой региональный продукт как совокупность добавленных стоимостей отраслей экономики и чистых налогов на продукты. Рисковая составляющая инвестиционной привлекательности носит интегральный характер, так как формируется совокупным воздействием отдельных частных факторов. Поэтому одним из способов измерения рисковей составляющей инвестиционной привлекательности социально-экономической системы может быть определение единого показателя, объединяющего в себе множество частных показателей, характеризующих действие тех или иных факторов на инвестиционную привлекательность:



$$k_2 = \frac{\sum_{i=1}^n P_i \cdot j_i}{\sum_{i=1}^n j_i}, \quad (1)$$

где  $k_2$  - рисковая составляющая инвестиционной привлекательности социально-экономической системы;

$n$  - число показателей;

$P_i$  - значение показателя;

$j_i$  - вес показателя.

Рисковая составляющая позволяет определить, какая часть доходов будет потеряна в результате их проявления. Поэтому комплексный показатель инвестиционной привлекательности социально-экономической системы любого уровня может быть представлен как следующее произведение:

$$K = k_1 \cdot (1 - k_2), \quad (2)$$

где  $K$  - показатель инвестиционной привлекательности социально-экономической системы, долей единицы;

$k_1$  - экономическая составляющая инвестиционной привлекательности, долей единицы;

$k_2$  - рисковая составляющая инвестиционной привлекательности, долей единицы.

Учитывая специфику регионального развития, целесообразно оптимизировать систему показателей для оценки рискованной составляющей показателя инвестиционной привлекательности, исключив из общей совокупности показатели, относящиеся к федеральному уровню управления. Такие изменения в системе показателей позволяют: во-первых, обеспечить адекватное отражение именно региональной составляющей в формировании инвестиционной привлекательности региона, во-вторых, расширить возможности и конкретизировать управление инвестиционной привлекательностью региона; в-третьих,

не снижая качества и объективности получаемых результатов.

Апробация предлагаемого подхода к оценке инвестиционной привлекательности региона была осуществлена на информационных массивах статистических данных по Оренбургской области с общей целевой направленностью на управление социально-экономическим развитием региона<sup>2</sup>. В табл. 2 приведены данные, использованные в расчете инвестиционной привлекательности Оренбургской области.

В результате расчетов по формулам (1), (2) определены значения показателей инвестиционной привлекательности области за период 2000 - 2008 гг. и его прогноз на 2009-2010 гг. (табл. 3).

Область обладает достаточно низкой инвестиционной привлекательностью из-за высокой рискованной составляющей, связанной с высокой долей убыточных организаций, высокой суммарной задолженностью организаций по обязательствам (в 2007г. суммарная задолженность превысила объем инвестиций в 1,8 раза, кредиторская задолженность также превышает объем инвестиций).

Усиление конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках, стремительное развитие и смена технологий, растущая диверсификация бизнеса, усложнение бизнес-процессов и другие факторы обуславливают необходимость формирования системы мониторинга инвестиционной привлекательности, который предполагает сбор информации, ее комплексную оценку и прогноз по стабильной системе показателей.

Включение показателей, характеризующих вышеперечисленные факторы, в систему мониторинга инвестиционной привлекательности региона позволяет получить картину формирования этой привлекательности, так как они используются в модели оценки инвестиционной привле-

**Таблица 2. Исходные данные для расчета инвестиционной привлекательности Оренбургской области**

Год	Инвестиции, млн. руб.	ВРП, млн. руб.	Уд.вес убыточных организаций, %	Задолженность организаций, млн. руб.	Кредиторская задолженность, млн. руб.	Экономическая составляющая	Рисковая составляющая
1995	41,59	18136,1	42,4	10596	9046	0,002293	
2000	15005,1	80850,3	40,6	51079	39074,6	0,185591	0,130531
2001	18228,9	91937,7	39,7	67459,4	47587,8	0,198274	0,657976
2002	18097	94182,5	53,5	81610,2	57763,4	0,192148	0,509147
2003	21017,5	115824,6	44,1	90651,4	56546,2	0,18146	0,804696
2004	28606,2	169876,7	38	100779,1	56883	0,168394	0,805038
2005	39993,1	213138,2	44,4	126532	70364,6	0,187639	0,776069
2006	52952,7	299683,5	37,4	114116,6	71708,5	0,176695	0,758522
2007	76577,9	314667,7	19,8	140976,9	77447,5	0,243361	0,828348

сократить объемы требуемой для оценки информации и облегчить процесс проведения оценки,

<sup>2</sup> Егорова Л.К. Указ. соч..

Таблица 3. Оценка показателей инвестиционной привлекательности Оренбургской области

Показатели	Годы										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Экономическая составляющая	0,186	0,198	0,192	0,181	0,168	0,188	0,177	0,243	0,2221	0,217	0,279
Рисковая составляющая	0,131	0,658	0,509	0,85	0,805	0,776	0,759	0,828	0,754	0,637	0,472
Показатель инвестиционной привлекательности	0,161	0,068	0,094	0,035	0,033	0,042	0,043	0,025	0,054	0,09	0,147

кательности региона и определяют рычаги и инструменты управления этой деятельностью.

Сформированная таким образом система мониторинга инвестиционной привлекательности региона позволит не только определить проблемные участки регионального развития, но и выявить вероятные изменения в инвестиционном потенциале и сократить отток капитала из региона. Разработанная система мониторинга инвестиционной привлекательности региона должна корректироваться при изменении целей, стратегий регионального развития и в других необходимых случаях.

В области наблюдается уменьшение рискованной составляющей в прогнозный период, что будет способствовать увеличению инвестиционной привлекательности. Темпы изменения инвестиционной привлекательности в Оренбургской области в среднем за последние 5 лет составляют 14 %, в то время как объемы инвестиций изменялись в среднем на 73 % в год (с учетом иностранных инвестиций), что определяет необходимость корректировки механизма реализации стратегии регионального развития и активизации деятельности по эффективному управлению инвестиционной привлекательностью региона.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*

## О субъектах российской конкуренции

© 2009 А.С. Груничев

Казанский государственный технологический университет

Представлен анализ субъектов российской конкуренции: предприятий, корпоративных структур, отраслей, домашних хозяйств.

*Ключевые слова:* российская конкуренция, субъекты формы собственности, интеграционные процессы, конкурентная борьба.

Обратимся к анализу субъектов российской конкуренции. К ним мы относим предприятия, корпоративные структуры, отрасли, регионы, а также домашние хозяйства, которые в последние годы стали полноправными субъектами рынка<sup>1</sup>.

Большую часть субъектов российской конкуренции составляют хозяйствующие субъекты, действующие на основе частной формы собственности, значительно меньшую часть - на основе государственной и смешанной формы собственности. Впервые доля совокупного частного сектора в России превысила государственный сектор в 1994 г. В 2008 г. число частных предприятий составило уже свыше 2 млн. ед.<sup>2</sup>

Развитие интеграционных процессов обусловило повышение роли корпораций как субъектов российской конкуренции. Укрепились позиции корпораций на рынках топливно-энергетической, машиностроительной, радиоэлектронной, химической, нефтехимической, лесной продукции, а также продукции, изготавливаемой деревообрабатывающей, пищевой промышленностью. Становление интегрированных корпоративных структур как субъектов рынка способствует повышению их конкурентоспособности, развитию внутри- и межотраслевой конкуренции на внутреннем рынке, включению их в международную конкуренцию как равноправных партнеров.

В российской экономике идет процесс становления и развития традиционных рыночных форм конкуренции, однако они приобретают ряд особенностей, появляются их новые виды. Само

развитие конкурентных отношений обуславливает многообразие форм их проявления.

К основным факторам, влияющим на формы конкурентной борьбы между товаропроизводителями в России, относятся: преобладание рынков с олигополистической структурой, узкие границы товарного рынка, отсутствие развитой рыночной инфраструктуры, низкий уровень платежеспособности большинства предприятий, доминирование внеэкономических механизмов принуждения и отношений насилия, слабость институционально-правовой базы рынка. Эти факторы обусловили своеобразие внутриотраслевой конкуренции в российской экономике.

Так, в процессе развития вновь образовавшиеся предприятия заняли свободные товарные "ниши" на отраслевых рынках, практически не потеснив позиции монопольных производителей, не вступив в конкуренцию с неэффективными государственными предприятиями. Слабый экономический потенциал большинства российских предприятий, высокий уровень рыночной корпоративной власти привели к разделу отраслевых рынков на сферы влияния, установлению высоких экономических "барьеров", а не к конкурентной борьбе, снижению издержек, увеличению своей доли на рынке.

Позитивные тенденции развития российской внутриотраслевой конкуренции, по нашему мнению, связаны с повышением открытости отраслей для вновь входящих субъектов хозяйствования, т.е. со снижением экономических отраслевых "барьеров", с развитием ее разных видов.

Наиболее интенсивно конкуренция развивается в обрабатывающих отраслях, что обусловлено меньшей степенью концентрации производства и капитала в них, развитием малого бизнеса. Кроме того, они раньше всех были выведены из-под контроля государства в процессе разгосударствления предприятий. Небольшой размер необходимого первоначального капитала, его быстрый оборот, открытость этих отраслей для иностранного капитала способствуют развитию конкуренции.

<sup>1</sup> Под домашними хозяйствами подразумеваются экономически обособленные хозяйствующие субъекты, представленные одним или несколькими индивидами, которые самостоятельно принимают решения по вопросам производства и потребления с целью увеличения благосостояния их членов. В условиях российской экономики включение домашних хозяйств в рыночную конкуренцию обусловлено усилением бюджетного давления на их членов, значительной их дифференциацией по уровню денежных доходов. Усиление роли домашних хозяйств как субъектов конкуренции на локальных рынках выражается в том, что они являются базисом для развития малого предпринимательства, семейного бизнеса.

<sup>2</sup> Подсчитано автором.

К специфическим, новым для российской экономики формам конкуренции относятся имитационная, посредническая конкуренция, конкуренция брендов, конкуренция за партнеров. Все большее развитие в процессе развития рынка в России получает имитационная конкуренция.

В основном российские инноваторы - это предприятия, работающие в машиностроении, химической и нефтехимической, легкой промышленности и черной металлургии. Отсутствие инвестиционных средств у основной массы предприятий вне зависимости от сферы их деятельности обуславливает недостаточное количество производителей-инноваторов, низкий уровень объемов производства инновационной продукции в России. В связи с этим для большинства российских хозяйствующих субъектов наиболее доступным становится незаконная имитация продукции и технологий инноваторов, что ограничивает развитие конкуренции<sup>3</sup>.

Обладание хозяйствующими субъектами патентной монополии на продукт, технологию производства в России, как правило, не ведет к монополизации рынка. Для российских условий более опасным является не патентная монополия, переносимая издержки на все общество, а сокращение потенциальных инвесторов (инноваторов) в результате незаконной имитации, уничтожающей их избытки. С одной стороны, необходимо повышение патентной защиты продуктов российских товаропроизводителей, в том числе увеличение расходов компаний на охрану интеллектуальной собственности (патентование, сбор патентной информации, обучение персонала)<sup>4</sup>. С другой стороны, по истечении срока действия патента полную силу должна набирать конкуренция между производителями-имитаторами, обеспечивающая потребителей новыми продуктами и их избытком, который приносит конкурентное ценообразование.

Однако отечественное производство имитируемых товаров сдерживается в силу действия ряда факторов. К ним мы относим: сложность копирования товара в силу недостаточного знания нововведения и его преимуществ, необходимость повторения хотя бы в незначительных объемах первоначальных затрат на научно-исследовательские работы предприятий-новаторов, невозможность достижения преимуществ, свя-

занных с репутацией пионерной фирмы, их последователями на рынке, трудность входа аутсайдеров на олигополистические рынки.

По нашему мнению, развитие конкурентной имитации в российской экономике оказывает позитивное влияние на формирование конкурентного рынка, так как способствует усилению патентной защиты продуктов, технологий, стимулирует "вхождение при малых масштабах" фирм на отраслевые, региональные рынки. Дальнейшее исследование этой формы конкуренции в условиях российской экономики, по нашему мнению, весьма актуально.

К новой форме конкуренции, получившей развитие в российской современной экономике, относится конкуренция брендов.

Конкуренция брендов в России способствует формированию цивилизованных конкурентных отношений между товаропроизводителями, повышению качества реализуемой продукции, ассортиментному насыщению товарного рынка. В целом, развитие конкуренции брендов характерно для российских рынков дифференцированных продуктов и рынков, где наблюдается расширение товарного ассортимента, присутствуют конкурентоспособные товаропроизводители.

К новым формам конкурентной борьбы на российских рынках относится, с нашей точки зрения, конкуренция за партнеров. Ее особенность состоит в том, что объектом конкурентной борьбы являются предприятие-партнер, налаженная система партнерских отношений на региональном и отраслевом рынках<sup>5</sup>.

Усиливается конкуренция за предоставление потребителям дополнительных услуг при покупке товара, а также при его дальнейшем сервисном обслуживании<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Для предприятий-партнеров дифференцируются условия реализации товаров: выполнение договоров в срок, сокращение сроков и ритмичность поставок, форма оплаты. Выполнение именно этих условий оказывает доминирующее влияние на потребителя при выборе партнера, особенно когда нарушены традиционные и устанавливаются новые хозяйственные связи между товаропроизводителями. В конкуренции за партнеров используется система разнобразных условий по качеству товара, специальные предложения по цене, которые составляют "максимальный маркетинг" - marketing-mix по продвижению товара на рынок. Наиболее распространенными формами сотрудничества между головными компаниями и региональными представителями являются субподряд и франчайзинг.

<sup>6</sup> Так, фирма "IC", которая на региональных рынках активно внедряет идею франчайзинга, оказывает дополнительную поддержку своим партнерам в виде бесплатного предоставления версий программного обеспечения, проведения тренинга, распространения методов внедрения программных продуктов. За 2007 г. число ее партнеров, принявших схему франчайзинга, выросло с 80 до 530. Количество авторизованных учебных центров за этот же период увеличилось с 138 до 360. Франчайзи платят фирме "IC" за право быть ее партнером, они обязаны иметь продукт на складе, проводить внедрение, устанавливая любые цены. Им запрещается внедрение конкурирующих бухгалтерских программ, за исключением продуктов их собственного производства.

<sup>3</sup> За период с 2002 по 2008 г. в Российской Федерации было выдано 100 916 патентов на изобретения. При этом количество выданных патентов на изобретения в 2008 г. составило 30% от их общего числа за указанный выше период времени. В 2008 г. физическими лицами было получено в 4 раза больше патентов, чем предприятиями, фирмами (рассчитано автором).

<sup>4</sup> Например, в Японии величина таких расходов составляет около 10% прибыли компании, полученной от внедрения инноваций.

Своеобразие форм конкуренции в российской экономике выражается также в усилении посреднической конкуренции. Однако роль посредничества как формы рыночной взаимосвязи между производителями и потребителями в условиях российской экономики крайне искажена. Появилось чрезмерное количество непроизводительных посредников, занимающих доминирующее положение. Это связано с высокой доходностью посреднических операций, быстрой оборачиваемостью капитала, высоким уровнем транзакционных издержек. Посредники получают доходы примерно на 10% выше, чем производители от продажи непродовольственных товаров. В современных условиях по-прежнему большую доходность посредникам приносит реализация продовольственных товаров. Кроме того, на российском рынке число посреднических структур превышает необходимое их количество<sup>7</sup>.

Доминирование посредников на российском рынке ограничивает промышленную конкуренцию. Поэтому непосредственные товаропроизводители стремятся устанавливать прямые хозяйственные связи с поставщиками сырья и потребителями продукции, крупные промышленные предприятия создают фирменные магазины, системы сервисного обслуживания технически сложных изделий.

Конкуренция между отраслями в российской экономике приобретает также специфические черты. Это связано с особенностями социально-экономического развития нашей страны, с ее субъектами и объектами<sup>8</sup>.

Основные субъекты межотраслевой конкуренции - это субъекты, осуществляющие промышленно-финансовую деятельность, предприятия (фирмы), работающие в химической, машиностроительной, нефтедобывающей промышленности, в лесопромышленном комплексе, в

<sup>7</sup> Для сравнения отметим, что в Японии, США доля посредников на продовольственных рынках составляет около 15%, на рынках продукции производственно-технического назначения - 10%.

<sup>8</sup> Субъекты межотраслевого перелива капитала выделяются по уровню концентрации производства и капитала, отраслевой принадлежности, по отношению к основному производству или ко всем производствам субъекта миграции. К субъектам межотраслевой конкуренции относятся крупные, средние, мелкие фирмы, а также монополии и немонополизированные хозяйствующие субъекты. Наиболее доступной и перспективной формой перелива капитала между мелкими и крупными предприятиями в реформируемой российской экономике является развитие венчурного капитала. В немонополистическом секторе из-за большого размера первоначального капитала и специфики основного капитала, высокой нормы ссудного процента движение капитала сильно затруднено. При этом в российской экономике сложилась парадоксальная ситуация, так как монополия выступает объектом и субъектом перелива капитала.

промышленности строительных материалов. Незначительную часть субъектов межотраслевой конкуренции составляют предприятия сферы услуг, причем преимущественно сферы телекоммуникационных связей. В зависимости от отношения к основному производству или ко всем производствам субъекта межотраслевой миграции капитала выделяются компании, осуществляющие "поглощения" других компаний, а также компании, вынужденные присоединиться к более сильному конкуренту (финансово-промышленные группы, субподрядные фирмы, дочерние предприятия). Возможны "неполные слияния" компаний, находящихся в технологической цепочке, имеющих точки соприкосновения в технике, продаже товаров, рекламе. В российской экономике "неполные слияния" компаний приводят к тому, что большая часть капиталов уходит в сырьевые отрасли.

Механизм выравнивания дифференцированных отраслевых норм прибыли в российской экономике имеет, по нашему мнению, отличительные черты, выражающиеся в следующем:

1. Получение высоких прибылей предприятиями отраслей, имеющих государственную финансовую поддержку, реализующих продукцию на мировом рынке (отрасли топливно-сырьевого комплекса), а также финансовым сектором российской экономики.

2. Сохранение значительного разрыва между пределами прибыли монополизированных и немонополизированных предприятий, ниже которых они не могут опуститься.

3. Существование низких отраслевых норм прибыли в российской экономике, что вызывается устойчивой краткосрочной неэластичностью спроса на товары-заменители.

4. Все меньшая зависимость отклонения отраслевых норм прибыли от средней нормы прибыли, от перелива капитала из-за его "фиктивного характера", т.е. усиление процессов диверсификации, вертикальной интеграции. Большее значение приобретает влияние факторов экономической динамики, в том числе колебание спроса и предложения.

Недостаточность субъектов межотраслевой конкуренции в России, в том числе немонополизированных, обусловила ее ограниченность. Значительный разрыв в уровнях прибыли между финансовым и производственным сектором российской экономики, а также между промышленными отраслями ограничивает межотраслевую конкуренцию, способствует преимущественному развитию конкуренции в сфере обмена.

В целом развитие традиционных и новых специфических форм конкуренции в современ-

ных российских условиях определено самим характером экономики.

Необходимо отметить, что для российской конкуренции характерно развитие как ценовых, так и неценовых методов рыночной борьбы. Ценовая конкуренция развивается в условиях огромного влияния внеэкономических факторов, регионализации цен, их диспропорциональности, отражает субъективные интересы монополий и государства. Отсюда следует: ориентация товаропроизводителей на поддержание высокого уровня цен на локальных рынках; ограниченность использования классических приемов ценовой конкуренции (скидки с прейскурантных цен, локальные изменения цен, сезонные распродажи и распродажи товаров по сниженным ценам, удлинение сроков потребительского кредита, лизинг оборудования, ограниченный демпинг); ценовая дискриминация потребителей российскими монополиями.

Формирование неценовой конкуренции на российском рынке связано с соперничеством производителей за качество выпускаемой продукции, созданием имиджа фирмы, развитием сервисного обслуживания технически сложных изделий.

Развитию неценовой конкуренции на российских товарных рынках способствуют расширение производства дифференцированного продукта, повышение конкурентоспособности отечественного производства. Преимущества производителей дифференцированного продукта выражаются не только в диктате цен в рамках узкого сегмента рынка, а что более важно - в появлении новых слоев потребителей, лояльном отношении потребителей к марке фирмы. С одной стороны, усиливается "защита" производителей от конкурентов, с другой - повышается эффективность потребления в целом. Возрастает эффективность производства как изготовителей, так и фирм-потребителей этих изделий.

Неценовые методы конкуренции российских товаропроизводителей наиболее интенсивно развиваются на рынке продовольствия<sup>9</sup>.

Неценовая конкуренция на рынке непродовольственных товаров в основном развивается за счет стимулирования спроса на новые потре-

<sup>9</sup> По инициативе компании "Дока" была создана ассоциация "Защищенное качество" с целью координации программ производства, сертификации рекламы и сбыта продукции. В ассоциацию вошли московская кондитерская фабрика "Красный Октябрь", новгородский ликероводочный завод "Алкон", Санкт-Петербургский мясокомбинат "Самсон" и многие другие. Другой пример связан с отечественными производителями мороженого, которые уступили иностранным компаниям не более 10-15% своего рынка, так как их производство основано на натуральном сырье.

бительские продукты, а также расширение обширного поля "квазикачества" (придание товару таких свойств, которые являются символом моды, престижности) имеют большое значение. Потребительная стоимость товара все больше влияет на его стоимость, величину потребительского спроса на российском рынке.

Расширение неценовых методов конкуренции связано с развитием службы сервиса до- и послепродажного обслуживания. Успешно развивается сфера послепродажного обслуживания потребителей в сфере оптовой и розничной торговли. Создаются фирменные магазины, центры сервисного обслуживания технически сложных изделий<sup>10</sup>.

В современных условиях одним из важных факторов успешного продвижения предприятий на внутреннем и внешнем рынке является не только реклама, но и их деловая репутация, первоначально формирующаяся на региональном рынке.

Имиджевое продвижение компании на рынке возможно в условиях цивилизованной конкуренции.

С учетом мирового опыта необходимо формирование системы (правил) "честной конкуренции", основывающейся на "маркетиксе" (синтез маркетинга и этики).

Становление цивилизованной конкуренции в российской экономике обусловлено эффективными мерами, направленными на ограничение недобросовестной конкуренции<sup>11</sup>.

Значительное место в практике недобросовестной конкуренции занимает деятельность органов местного самоуправления, органов исполнительной власти по ее ограничению на региональных рынках и отдельных территориях.

В российском конкурентном законодательстве установлены определенные ограничения, запрещающие органам власти и управления совершать действия, препятствующие конкуренции

<sup>10</sup> Яркий пример тому - деятельность фирмы "Кодак", компании "Вист" - крупнейшего производителя в России высококачественных персональных компьютеров, серверов, ноутбуков и рабочих станций.

<sup>11</sup> Наибольшему законодательному контролю на сегодняшний день подвергаются следующие способы недобросовестной конкуренции: злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующим положением на рынке, использование дискриминационных цен или коммерческих условий продавцами товара, предоставление ложной информации и рекламы для введения в заблуждение потребителей. Гораздо меньшему государственному контролю подвергаются такие методы недобросовестной конкуренции, как незаконное копирование (имитация) товаров и продукции конкурентов, нарушение качества, стандартов, условий поставки товаров и услуг, демпинг, "лидерство в ценах", сговор на торгах, коррупция и криминализация экономики.

или ущемляющие интересы хозяйственных субъектов, граждан<sup>12</sup>.

Особого рассмотрения со стороны властных структур требует вопрос о необходимости лицензирования таких видов деятельности, как оптовая и розничная торговля (продовольственными и непродовольственными товарами, исключая подакцизные), а также производство и реализация продукции общественного питания. В этих сферах деятельности быстрыми темпами развивается конкуренция, т.е. происходит смена государственного администрирования действием рыночных регуляторов.

За период развития рынка в российской экономике наибольшее распространение получили олигополии, что соответствует мировой тенденции. Однако российские олигополии имеют ряд качественных отличий от олигополий, развивающихся, например, в США, Японии. Особенность российских олигополий состоит в том, что они возникли на базе “традиционных” отраслевых и региональных монополий, крупных предприятий, сформированных в советской экономике.

Специфика олигополий в российской экономике заключается в их способности быстро подстраиваться к краткосрочным сдвигам спроса при минимальных потерях в цене на товар за счет накопления значительных запасов. Для них характерно стремление к спросовым ограничениям, что позволяет поддерживать высокий уровень цен при сокращении объемов производства<sup>13</sup>.

Конкурентные преимущества российской олигополий обусловлены скоординированной деятельностью, дифференциацией продукта, локально-территориальными различиями, “лидер-

<sup>12</sup> К ним относятся запреты и препятствия определенных видов деятельности, покупки и продажи товаров между регионами; создание новых предприятий, необоснованное предоставление отдельным предприятиям налоговых и иных льгот, создание новых министерств, госкомитетов и других структур государственного управления с целью монополизации производства или реализации товаров, запрещение соглашений органов власти и управления друг с другом или другими хозяйственными субъектами, направленных на повышение, снижение или поддержание цен (тарифов). Кроме того, разделение рынка по территориальному принципу, объему продаж, ассортименту реализованных товаров либо по кругу продавцов (покупателей), ограничение доступа на рынок или устранение с него хозяйственного субъекта, определение ограничений и для должностных лиц органов государственной власти. На региональном уровне одним из способов пресечения недобросовестной конкуренции должно стать лицензирование деятельности хозяйствующих субъектов (с учетом возможных негативных моментов, затрудняющих организационные процессы).

<sup>13</sup> Наиболее устойчивыми являются локальные олигополии на региональных рынках лесопромышленной продукции, металлопродукции, а также в рыбной, нефтяной промышленности. Это связано с тем, что предприятия, входящие в олигополию, поддерживают отраслевого лидера-производителя и сотрудничают с ним.

ством в ценах” при наличии сговора. Олигополии в силу неэффективной специализации немонополизированного производства, неразвитости инфраструктуры рынка, недостаточной степени деконцентрации товарных рынков используют преимущества крупного, кооперированного и специализированного производства. Вместе с тем формирование олигополистических товарных рынков на региональном уровне создает предпосылки для конкуренции в целом. Ограничение государственной монополии, структурные преобразования в сферах действия естественных монополий, развитие рыночных форм монополий, в том числе олигополии, способствуют развитию конкуренции, сдерживанию процесса монополизации в российской экономике.

Таким образом, анализ рыночных ситуаций, типичных для российской экономики, позволяет сделать вывод о возрастании роли олигополии как субъекта рынка, расширении олигополистических рынков.

В ряде отраслей российской экономики наиболее выгодные позиции на рынках имели и до сих пор сохраняют предприятия-монополисты. На отраслевых рынках их конкурентные преимущества по сравнению с монополизированными субъектами рынка состоят в том, что они являются традиционными производителями продукции, имеют прочные хозяйственные связи, льготный режим работы с потребителями, резервные мощности и доступ к розничной сети.

Важным фактором, оказывающим влияние на монополизацию российской экономики, является закономерный процесс усиления интегративных тенденций.

По нашему мнению, необходимо выявить ее особенности в условиях современной российской экономики.

В России формируются организационно-экономические структуры на основе холдинговых, трастовых отношений их субъектов (финансово-промышленные группы, холдинги, конгломераты, отраслевые альянсы). В экономической литературе проблемам развития вертикальной интеграции, в том числе финансово-промышленных групп, уделялось достаточно большое внимание. Однако мало кто из экономистов исследует процесс усиления вертикальной интеграции как тенденции, ограничивающей развитие конкуренции, в условиях развития рынка в России. Этот вопрос требует дальнейшего исследования.

Усиление процесса финансово-промышленной интеграции в российской экономике - закономерный процесс, так как наибольшими конкурентными преимуществами на рынке обладают корпоративные структуры. В состав 76 рос-

сийских финансово-промышленных групп входит более 1200 юридических лиц, в том числе свыше 150 финансово-кредитных учреждений. Общая численность занятых в финансово-промышленных группах составляет около 3 млн. чел. Результатом усиления концентрации и централизации капитала стало развитие системы функционально-групповых отношений между отечественными хозяйствующими субъектами. Усиление централизации в финансово-промышленных группах достигается через выстраивание имущественных вертикалей (холдингов), а также через взаимодействие в капитале (перекрестное владение акциями). Высокая централизация контроля над движением ресурсов характерна для финансово-промышленных групп, создаваемых банками, а также для сформированных государством холдингов.

Создание финансово-промышленных групп, объединяющих большое количество коммерческих организаций конкурентов, ведет к ограничению конкуренции. В этом случае усиливается возможность заключения между ними картельных соглашений, так как они поставляют на ры-

нок однородные или взаимозаменяемые товары. С целью предотвращения монополизации рынков в результате формирования финансово-промышленных групп необходим активный антимонопольный государственный контроль над динамикой их создания. Для расширения конкурентной среды в российской экономике необходимо стимулировать развитие межрегиональных, межгосударственных финансово-промышленных групп<sup>14</sup>.

В отечественной экономике возникают новые факторы, способствующие высокому уровню ее монополизации. К ним относятся: неэффективное разгосударствление собственности, сдерживание процессов развития предпринимательства из-за недостатка стартового капитала, низкого уровня накопления капитала, стремление реорганизуемых (крупных) предприятий к сохранению их целостности, слияние банковского и промышленного капиталов, отсутствие экономических стимулов для межотраслевого перелива капиталов и дифференцированной государственной конкурентной политики по отношению к рынкам с различной степенью монополизации.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*

<sup>14</sup> Договоры о формировании межгосударственных финансово-промышленных групп заключены между правительствами России, Республики Беларусь, Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана.



## Теоретические аспекты концентрации экономического пространства в результате кластеризации

© 2009 А.А. Заика  
Финансовая академия  
при Правительстве Российской Федерации

Данная статья посвящена теоретическому анализу кластерной формы организации экономики.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность экономики, экономическое пространство, концентрация, кластеризация.

Исследование развития конкурентоспособных экономик развитых стран показало, что одной из наиболее эффективных форм экономического роста из множества известных в настоящее время является кластерная форма организации групп предприятий. Ученые-экономисты пришли к выводу, что в различных странах мира образуются концентрированные группы компаний, своеобразная концентрация конкурентоспособных предприятий отдельных отраслей на определенной территории. При этом, несмотря на малый территориальный размер, данные предприятия занимают лидирующие позиции на мировом рынке, концентрируя тем самым и экономическое пространство. В условиях развития современной российской экономики это явление требует исследования как потенциальный механизм инновационного развития.

Функционирование экономических кластеров рассматривается на следующих уровнях:

- на макроэкономическом уровне работает большинство инструментов промышленной политики федеральных органов власти: налоговая и тарифная политика, техническое регулирование;
- на мезоэкономическом уровне - рыночные институты и инструменты воздействия на их функционирование;
- на микроэкономическом уровне - предприятия, корпорации, технологии комплексного внутреннего реформирования предприятий.

Обстоятельства свободно-рыночного формирования цены, регулируемого рыночной конъюнктурой потребительского сообщества, чей "спрос рождает предложение", стимулируют центробежную дифференциацию множества производителей, между которыми начинается ожесточенная конкуренция, вынуждающая их к гибкой ценовой политике.

Снижение цен на производимые товары способствует увеличению рабочих мест и, как следствие, падению заработной платы, что в свою очередь ведет к утечке кадров. Увеличение зат-

рат вызывает волну банкротств менее эффективных производителей<sup>1</sup>.

Так, постепенно в плотной конкурентной среде среди ее участников, нацеленных на максимальный результат, выделяются лидеры, которым удается создать рентабельное производство. Обусловленная предельной оптимизацией затрат и прибылей эффективность лидеров способствует неизбежной для экономического развития концентрации производства, идущей во многом за счет поглощения разорившихся конкурентов и их рынков.

Однако так достигаемая монополизация производства в обстоятельствах отсутствия конкурентов создает ситуацию, в которой производитель авторитарно, силовым образом назначает цену, т.е. в данном случае уже "предложение формирует спрос"<sup>2</sup>. Такое спекулятивное формирование потребительского спроса и жесткая ценовая политика ведут к неоправданному повышению цен, снижению качества выпускаемой продукции, к инфляции и т.д.

Таким образом, наличие кластера позволяет национальной экономике поддерживать свое конкурентное преимущество, а не уступать его государствам, производство которых более склонно к обновлению. Совокупность кластеров целых отраслей обуславливает процесс формирования факторов в секторах, имеющих группы внутренних конкурентов.

Все компании из кластера тесно связанных отраслей производят капиталовложения в развитие технологий, инфраструктуры, научного и кадрового потенциала, что способствует созданию значительного количества новых компаний. Следовательно, кластеризация представляет собой предпосылку размещения крупных инвестиций.

Кластерная концентрация производства происходит посредством распространения по техно-

<sup>1</sup> Богомолов В.А. Динамика факторов национальной экономической безопасности в аспекте экономической истории России. М., 2006. С. 67-68.

<sup>2</sup> Там же.

логическим цепочкам от компании - основательницы кластера - к фирмам-партнерам. Кластерная концентрация распространяется и вверх по технологической цепочке. Предприятия кластера заставляют поднять качество поставляемых им полуфабрикатов и тем самым вынуждают своих поставщиков также повысить конкурентоспособность.

Ядром кластера выступают несколько мощных компаний. Между ведущими крупными фирмами сохраняются конкурентные отношения. Поэтому кластер не следует путать с картелем или финансовой группой.

На следующем этапе кластер предоставляет исключительно комфортные условия для развития специализированных производств, прежде всего, обслуживающего и поддерживающего характера. Обладающие лидерством на мировом рынке крупные компании и фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов, что создает емкий рынок для средних фирм с инновационной направленностью, которые в будущем и становятся генератором конкурентных преимуществ.

Кластер дает работу и множеству мелких фирм - поставщиков простых комплектующих, и структура кластера в принципе копирует структуру монополистического сообщества предприятий, но с одним важным отличием: в нем собраны элитные предприятия страны, которые определяют международную конкурентоспособность национальной экономики.

В основе процесса кластерной концентрации производства лежит обмен информацией в отношении потребностей, техники и технологий между отраслями - покупателями, поставщиками и родственными отраслями. Схемами, способствующими взаимобмену между кластерами, являются те условия, которые способствуют более легкому движению информации и координации интересов горизонтально и вертикально связанных фирм. Факторы, облегчающие движение информации, - это "личные взаимоотношения и связи, возникающие в научных сообществах, профессиональных ассоциациях; связи, обусловленные географической близостью; отраслевые ассоциации, обслуживающие кластеры; нормы поведения, такие как вера в длительные и прочные взаимоотношения"<sup>3</sup>.

Фирмы - конкуренты из отраслей, имеющих успех на мировых рынках, а иногда и целые кластеры - часто располагаются в одном городе или районе. Конкуренция соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту

эффективности специализации производства. Тем не менее, еще более значимым является влияние географической концентрации на совершенствование производственных процессов и внедрение новшеств внутри кластера.

Начавшись, процесс кластерной концентрации производства непрерывно продолжается - вовлекаются новые конкуренты, происходит увеличение имевшегося потенциала.

В результате действия механизмов создания специализированных производственных факторов в более развитых отраслях появляются первые конкуренты. Получивший специальное образование персонал стремится применить свои знания и навыки в той отрасли, где существует реальный или потенциальный внутренний спрос.

Параметры спроса обеспечивают еще одну базу для концентрации производства в отрасли. Значительный или своеобразный внутренний спрос является первейшим стимулом для концентрации. На ранних этапах концентрации возникновение наиболее конкурентоспособных отраслей зависит от наличия базовых факторов или необыкновенно большого спроса на местном рынке.

Способность первоначальных благоприятных факторов привести к кластерной концентрации производства зависит от того, имеются ли в наличии или могут быть созданы и другие благоприятные детерминанты.

В целях преодоления начального периода кластерной концентрации производства почти всегда необходимо наличие конкуренции на местном рынке. Соперничество вынуждает фирмы двигать те первоначальные преимущества, которые привели к концентрации отрасли, и начинать процесс совершенствования производства. Чтобы сохранить тренд кластерной концентрации производства в отрасли, необходим постоянный процесс накопления преимуществ, особенно там, где первоначально в преимущественном положении находились базовые факторы<sup>4</sup>.

Кластерная концентрация производства получает такой значительный импульс к совершенствованию и внедрению инноваций, что его хватает на долгие годы и даже десятилетия. Такой период быстрого технического обновления продолжается до тех пор, пока не истощатся возможности использования базовых технологий или пока внутри самой отрасли не возникнут препятствия для ее развития.

Процесс кластерной концентрации производства может привести к созданию или расшире-

<sup>3</sup> Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой. Режим доступа: [http://www.subcontract.ru/Docum/DocumList\\_DocumFolderID\\_18.html](http://www.subcontract.ru/Docum/DocumList_DocumFolderID_18.html).

<sup>4</sup> Семина Т.А. Проблемы интеграции экономического пространства страны и дифференциации социально-экономического положения регионов. Режим доступа: [http://www.sbcinfo.ru/articles/27-28\\_05\\_1999conf/4\\_3.htm](http://www.sbcinfo.ru/articles/27-28_05_1999conf/4_3.htm).

нию кластера, который выходит за отраслевые рамки и является мощной силой экономического развития. Среда, благоприятная для развития предпринимательства, способствует интенсивному росту числа конкурентов и интенсивности соперничества. Отрасли, производящие конечный продукт, оказываются причиной появления конкурентоспособных поддерживающих отраслей<sup>5</sup>.

Кластеры сконцентрированных отраслей представляются в виде вертикальной цепи, состоящей из большого числа последовательных ступеней и из отраслей, обеспечивающих оборудованием и другими специализированными ресурсами. Кластерная концентрация производства ускоряет процесс в отдельно взятых отраслях, ведет к развитию инноваций и укрепляет способность конкурировать на мировом рынке. В экономике, где происходит постоянное развитие производства, возрастание факторных издержек под воздействием более производительных отраслей неизбежно приведет к уменьшению некоторых кластеров.

Инновационный кластер, являясь наиболее эффективной основой достижения концентрации производства, представляет собой объединение различных компаний, сочетающее преимущества двух видов интеграции экономической системы - внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения.

Возникновение и распределение кластеров и инновационной активности являются закономерными процессами. Тенденции к кластерной концентрации производства чаще всего имеют совместную научную или производственную базу. Более того, успешное развитие кластера может быть гарантировано лишь при условии, что научная база позволяет построить кластер не по специализированному, а по дифференцированному типу.

Производственная структура кластера всегда более выгодна, чем отраслевая, так как здесь внутрифирменные связи более тесные. Кластерная концентрация производства порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм ядра инновационного кластера для производства определенного вида продукции или услуги.

Преимуществом кластерной концентрации производства также является эффект охвата, возникающий при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для производства нескольких видов продукции. Этот фактор характеризуется многофункциональной природой. При группировке фирм в кластеры эффект охвата значительно усиливается,

<sup>5</sup> Семина Т.А. Указ. соч.

так как возникает возможность использовать многофункциональный фактор на различных предприятиях при минимизации трансакционных издержек, связанных с его передачей. Механизм их воздействия следующий: неприбыльные предприятия кластера могут преодолеть нижнюю границу рентабельности с помощью специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Таким образом, кластерная производственная структура синтезирует эффект синергии, возникающий на основе всеобщей стандартизации продукции. Все участники кластерной концентрации производства получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств за счет повышения эффекта производственной структуры, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

#### Краткие выводы

1. Наиболее конкурентоспособные в мировых масштабах компании одной отрасли обычно не гетерогенно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны.

2. Кластерная форма организации способствует созданию "совокупного инновационного продукта", представляющего особую форму инновации. При этом формирование кластера образует не хаотичную совокупность разнообразных инноваций в области науки и технологии, а упорядоченную систему по распространению новых знаний и технологий. Наряду с этим, преобразование изобретений в инновации, а тех, в свою очередь, в конкурентные преимущества невозможно без образования устойчивых связей внутри кластера между его участниками.

3. Кластерная производственная структура синтезирует эффект синергии, возникающий на основе всеобщей стандартизации продукции. Все участники кластерной концентрации производства получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии. Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств за счет повышения эффекта производственной структуры, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

## Роль логистических систем в национальной экономике

© 2009 Д.В. Чернова

доктор экономических наук, доцент

© 2009 Л.А. Сосунова

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

Рассматривается роль логистических структур в экономике, эффективность логистических услуг.

*Ключевые слова:* логистика, логистические услуги, инновационные процессы.

В настоящее время сложилось, по крайней мере, два подхода к толкованию и применению термина “логистика” в предпринимательстве. Первый подход соотносит понятие “логистика” с определенной сферой деятельности предприятия, а именно с процессами движения потоков материальных субстанций. В связи с этим в структуре современных предприятий появляются отделы логистики, предмет деятельности которых - различные аспекты товародвижения: транспортировки, снабжения, распределения, складирования. Второй подход связывает понятие “логистика” с определенной методологией, которую целесообразно применять при формировании и функционировании системных образований. Специалисты, реализующие данный подход к логистике, обычно приглашаются в качестве консультантов или являются штатными единицами высшего эшелона управления предприятием.

Таким образом, первый подход акцентирует внимание на предмете науки логистики, а второй - на ее методологии.

Следует иметь в виду, что логистика ни как сфера деятельности, ни как определенная методология чаще всего не является приоритетной сферой деятельности организаций. Логистика служит достижению корпоративных целей, и, соответственно, логистическая деятельность подчиняется корпоративной стратегии.

Большинство сфер деятельности современной экономики России характеризуется таким понятием, как “рынок покупателя”. Он предполагает, что для удовлетворения потребителя недостаточно материальной субстанции самой по себе, а необходимы: 1) комплекс услуг, формирующий потребительную ценность материального товара; 2) такая материальная субстанция, которая в наибольшей степени соответствовала бы предпочтениям индивидуального потребителя.

Таким образом, организации в качестве стратегического ориентира ставят производство продукции и услуг, соответствующих индивидуаль-

ным предпочтениям потребителей. Логистика, в свою очередь, должна обеспечить такие условия производства, которые быстро менялись бы в зависимости: а) от изменения, появления, исчезновения потребностей в материальных субстанциях; б) изменения характера потребления.

Соответственно, среди основных показателей, характеризующих эффективность логистических услуг, можно выделить: показатель наличия продукта в месте потребления, время выполнения заказа, полноту и скорость предоставления информации, т.е. показатели, характеризующие удобства потребителя при удовлетворении его потребности.

Кроме пассивного следования за изменением потребительских предпочтений, логистику целесообразно использовать в инновационных процессах, протекающих при разработке нового продукта и нового подкрепления. Логистику можно применять и в качестве системного интегратора, связывающего деятельность отдельных подразделений, и как обеспечивающую подсистему инноваций, отвечающую за поставку материальных ресурсов.

Потребитель определяет предметную сторону производства, а логистика должна определять процессную (процедурную) сторону производства.

Помимо ценности, создаваемой организацией, на логистику оказывает влияние экономическая целесообразность существования самой фирмы. И здесь уже непосредственно используются два основных (альтернативных) подхода к определению эффективности логистической деятельности: минимизация издержек, максимизация дохода (прибыли).

Внешние процессы задают основные ограничения уровня данных показателей: емкость рынка и уровень сложившихся цен. Внутренние процессы определяют физические объемы производства. Логистика способна оказывать влияние как на внешние, так и на внутренние процессы. Имея в качестве ориентира рыночную цену, логистика может оказывать влияние на

индивидуальную себестоимость товара. Снижение себестоимости может быть использовано как повод для снижения цены предложения.

Логистическая организация внутренних потоковых процессов определяет мощность фирмы, ее способность адекватно реагировать на рыночный спрос.

Таким образом, логистика в фирме отвечает за процессы, определяющие положение фирмы в конкурентной среде, такие как:

- потоковые процессы создания материальной субстанции (заготовка материальных ресурсов, производство, распределение);
- потоковые процессы оказания услуг;
- изменение потоковых процессов создания материальной субстанции, оказания услуг - инновации;
- ценообразование.

Мы выяснили, что результативность деятельности организации зависит от совокупности логистических возможностей в различных процессах, среди которых основными для положения фирмы в конкурентной среде являются: снижение себестоимости, создание товара с подкреплением (товар - субстанция, потребительная стоимость которой соответствует индивидуализации запросам; подкрепление - комплекс логистических услуг, создающих или дополняющих индивидуальность материальной субстанции).

Переход от узкоспециализированных операций к интегрированному комплексу работ, ориентированных на весь процесс в целом, потребовал пересмотра организации потоковых процессов. Методология логистики позволяет объединять на основе сквозной организационно-аналитической оптимизации все материальные и товарные потоки с позиции единого целого. Таким образом, объектом логистики являются экономические потоки: материалов, услуг, финансов, информации, трудовых ресурсов, причем они рассматриваются в совокупности и соподчинении.

Логистика в России в настоящее время находится в стадии практического внедрения в деятельность промышленных, торговых предприятий, организаций, осуществляющих сервисное обслуживание населения и юридических лиц. Логистика представляет собой часть науки управления, объектом которой являются не только процессы товародвижения, но и любая деятельность, где совокупность процессов или событий, а также их промежуточных результатов имеет альтернативную последовательность в пространстве и во времени, а следовательно, и многовариантность организации и управления такой деятельностью по определенным критериям.

Применение логистики в рамках сложившихся организационных систем может быть обусловлено двумя причинами. Первая предполагает сохранение достаточной степени управляемости системы в новых более сложных ситуациях; вторая - изменение качества управления, повышение управляемости системы. Следовательно, в первом случае речь идет о необходимости применения логистики в результате того, что достигнутый ранее удовлетворительный уровень управляемости системы под влиянием внешних факторов не достигается. Восстановление прежнего качественного состояния в этом случае возможно путем создания логистической информационной системы, "системы, взаимно увязывающей работу электронно-вычислительной техники с действиями менеджеров по логистике, обеспечивающей получение ими доступной, правдивой информации, позволяющей организовать и осуществить процессы планирования и исполнения логистических операций"<sup>1</sup>.

Вторая причина применения логистики связана с невозможностью использования сложившейся системы управления, недостаточностью качества воздействия на экономические потоки. Изменению при этом варианте подлежат стратегические и тактические цели управления: трансформируется организация производства, распределения, сбыта, информационные и финансовые системы.

Большинство российских фирм еще не сориентированы на логистику (в понимании "поставка"). Такая ориентация означает подчинение всех интересов фирмы (системы) доведению продукции (услуги) до потребителя: соответственно, согласованию внутреннего процесса производства и внешнего процесса доставки (реализации).

Ориентация на логистику предполагает существование внутренних функциональных процессных связей и внешних процессных связей. Эти связи осуществляются с помощью логистики и выстраиваются с учетом критерия максимизации прибыли. Организация процессных связей осуществляется в рамках логистических систем, понятие которых является одним из ключевых в логистике.

Распространенное определение логистической системы, представленное в словаре А.Н. Родникова<sup>2</sup>, раскрывает такие ее черты, как адаптивность, открытость, структурированность, коммуникативность. Эти черты присущи всем от-

<sup>1</sup> Сергеев В.И. Менеджмент в бизнес-логистике. М., 1997.

<sup>2</sup> Родников А.Н. Логистика: терминолог. слов. М., 1995. С. 91.

крытым социально-экономическим системам, и для выделения логистических систем из их ряда определение логистической системы требует внесения ряда уточнений. На этой же позиции находится и профессор В.И. Сергеев<sup>3</sup>. Рассматривая основные существующие трактовки логистической системы, он склоняется к отказу от соответствующих признаков, названных в рамках кибернетического подхода, и ограничивается констатацией существования системы и соответствующего синергетического эффекта. То есть логистическая система - это совокупность структурных единиц, субъектов товародвижения, связанных по потокам и управлением для реализации стратегического плана логистики. Однако далее он ставит знак равенства между системой и сетью, ссылаясь на принятую международным сообществом логистов терминологию. Такой подход ведет к возникновению терминологической двусмысленности базовых экономических понятий, поскольку в теории менеджмента разработана теория сетей, определяющая основное содержание данного нового феномена. Ее автором является М. Желены, и она получила название теории автопоэзиса. Автопоэзис - воспроизводство себя, в отличие от гетеропоэзиса, т.е. производства другого, представляет собой процесс организационного самовоспроизводства на основе спонтанной самоорганизации корпоративных сетей и сетевых корпораций. В рамках этой концепции происходит фактическое отрицание менеджмента, поскольку сетевым организациям предписываются качества самоорганизации, самовозобновления и самовоспроизводства.

Автопоэтическая организация как сеть взаимодействий и процессов содержит не только специфическую структуру (цикл самосоздания, включающий обязательные элементы и уровень соотношения между ними), но и направленность на достижение внутреннего и внешнего равновесия.

Более полное представление об автопоэтической организации дают десять правил, разработанные австралийской компанией TCG (Technical Computer Graphics). Среди них и на первом месте взаимная независимость фирм и связь между ними через двусторонние коммерческие договоры, без формирования иерархических отношений.

Таким образом, логистическая система должна подразумевать ресурс управления и соответствующую иерархию, а сеть - их отсутствие. Следовательно, давать определение логистической системы через дефиницию "сеть" некорректно.

Встает вопрос об оценке правомерности применения термина "логистическая сеть". Безус-

ловно, следует признать обоснованность применения данного термина к информационным сетям, в рамках которых формируются логистические виртуальные предприятия, дистрибутивным сетям, созданным в процессе самоорганизации. Учреждение, управление из единого центра, жесткая иерархия свидетельствуют о системном характере организации.

Признание организации системой в логистике должно означать не только наделение свойствами системы, но и придание системе некоего свойства, отличающего ее от нелогистических систем. В данном случае речь идет о целесообразности введения в определение одного из ключевых признаков логистических систем, а именно интегрированности. Интегрированность выделяется в качестве одного из специфических принципов логистической системы. Применительно к управлению потоками означает объединение ресурсов различных структурных подразделений с целью совместной организации движения потоков. В зависимости от наличия интегрированности ресурсов (управления, рабочей силы, материальных, информационных, финансовых) в процессе деятельности по организации потоков можно говорить о наличии логистической системы. Как только структурные единицы начинают обособлять ресурсы и действовать независимо в процессе управления потоками, логистическая система разрушается, хотя формально структура организации не изменяется и как экономическая система она функционирует довольно успешно. Соответственно, степень интеграции обуславливает существование систем на различных уровнях: участка, подразделения, предприятия в целом, отрасли и т.д. Уровень интеграции обуславливает выделение видов логистических систем.

В определении А.Н. Родникова логистический характер системы определяется выполнением логистических функций и операций. Однако в соответствии с общепризнанной терминологией первые включают вторые, поэтому целесообразно использовать, с нашей точки зрения, термин "ключевые логистические функции", поскольку отдельные логистические операции могут выполняться и не логистическими системами, а логистические функции могут рассматриваться на различных уровнях.

В отношении структурных единиц, входящих в состав логистических систем, также следует сделать несколько уточнений. Обычно их стремятся разделить на функциональные и обеспечивающие. Перечень функциональных систем точно не определен: авторы рассматривают различные структурные подразделения в качестве

<sup>3</sup> Сергеев В.И. Указ. соч.

элементов логистической системы, и фактически их состав определяется уровнем системы и особенностями технологий. Использование понятия “звено логистической системы” с соответствующим разнообразием видов в полной мере охватывает разнообразие структур на различных уровнях.

Для логистики создание ценности является единственной целью, фокусом логистического процесса. Однако работа отдела логистики в этом направлении обычно сосредоточивается на внешних (конечных) потребителях. Без внимания остаются внутренние потребители логистических услуг (основное производство, маркетинг, управление финансами и др.) и такие внешние потребители, как поставщики и посредники. И здесь необходимо уравнивать заинтересованность работников логистических подразделений в отношении как всех внешних, так и внутренних потребителей. Для этих целей может быть применен институт “создание внутренней ценности”, который представляет собой формулирование межструктурной единой задачи, связанной с решением таких проблем, как реагирование потребителей на качество предоставляемых услуг, запоросы (жалобы) потребителей, оперативные задачи в соответствии с дневным графиком работы. Эти проблемы фокусируются в границах определенной задачи для обеспечения нужд определенного потребителя и решаются как сквозные проблемы всеми заинтересованными подразделениями.

Логистические структуры должны реализовывать маркетинговую ориентацию, которая выражается в определении основных, наиболее важных потребителей, идентификации их нужд, коммуникативации логистических возможностей по отношению к ним, осуществлении всех необходимых поставок с учетом стоимости и требуемых уровней сервиса.

Логистика, являясь феноменом современной жизни, подвержена влиянию общемировых тенденций, глобализации, информатизации и повышению роли сервиса.

Западные исследования доказали тесную и непосредственную связь между уровнями логистического сервиса и доходами фирмы. Такая же, но не столь непосредственная взаимосвязь существует между стоимостью логистических услуг и прибылью фирмы.

Помимо тенденции глобализации и формирования постиндустриального общества, логистика подвержена влиянию современной информационной парадигмы общества.

Мы выделили ряд элементов информационного пространства, которые имеют для логистики наибольшее значение.

Во-первых, это экспертные системы и искусственный интеллект. Искусственный интеллект подразумевает совокупность технологий, отражающих особенности человеческого мышления. В состав искусственного интеллекта входят экспертные системы; программы-переводчики; робототехника; технологии распознавания речевых сигналов и трехмерного воспроизведения зрительных образов.

Среди перечисленного чаще всего в логистике применяются экспертные системы, которые позволяют накапливать опыт, знания, согласовывать деятельность всех элементов системы. С помощью экспертных систем происходит выбор перевозчика, управление запасами и проектирование систем.

Во-вторых, это изменения в связи и, прежде всего, с появлением средств телекоммуникации. Телекоммуникационные средства связи позволяют поддерживать постоянный информационный обмен менеджеров по логистике, что значительно упрощает принятие управленческих решений. Это делает логистические операции более гибкими и чувствительными к изменению внешних условий, а кроме того, позволяет оказывать ряд дополнительных услуг потребителям.

Потенциал современных средств связи позволяет осуществлять информационный обмен между субъектами, находящимися в различных точках земного шара в режиме “on-line”.

В-третьих, это возможность автоматического индексирования и отслеживания, которые позволяют осуществлять штриховое кодирование и сканирование. Штриховое кодирование и электронное считывание кодов облегчает процессы сбора данных и обмена информацией. Эти технологии дают конкурентные преимущества в безошибочности и оперативности отслеживания перемещения товаров и грузов. Штрих-коды наносят на грузовую упаковку; они дают возможность считывать информацию о грузоотправителе, грузополучателе, содержимом упаковки и другие указания.

Другим ключевым элементом автоматической идентификации грузов является сканирование, преобразующее штрих-код в доступную для пользователя информацию. И здесь также может быть реализована возможность другой составляющей системы связи. Сканирование может осуществляться как автономно, так и в стационарном режиме.

Сканирование в логистике применяется как непосредственно в местах продажи, так и при грузопереработке и контроле за перемещением грузов.

Четвертая важная возможность современных информационных систем - это возможность элек-

тронного обмена базами данных. Интернет является главным способом обмена информацией.

Электронная коммерция делает акцент на поставку, а не на производство какого-либо товара.

Теория организации торговли через Интернет базировалась на возможности сокращения издержек потребителей и создания условий современной конкуренции.

Возможность создания электронного рынка определяется такими факторами, как уровень цен, ценовая эластичность спроса, издержки меню и дисперсия цен.

Пока электронные рынки не всегда обладают преимуществами перед реальными. Анализ деятельности западных и российских интернет-магазинов показывает, что дисперсия цен на электронных рынках выше, чем на реальных.

Мы считаем, что электронные рынки интересно рассматривать с точки зрения логистики, поскольку: 1) акт электронной купли-продажи влечет за собой реальную поставку; 2) качество реальной поставки определяет возможность существования интернет-магазинов; 3) интернет-магазины являются одним из возможных вариантов поставщиков и с этой позиции рассматриваются в рамках логистики снабжения; 4) интернет-магазины, являясь частью информационной сети, могут выступать составной частью виртуального предприятия, осуществляя координацию деятельности других субъектов (выступая подрядчиком).

Мы выявили основные тенденции, характеризующие электронный рынок. Это своеобразный ассортимент электронного рынка. Это товары, издержки доставки которых незначительны по сравнению с розничной ценой. Они включают в себя книги, видео и CD.

В рамках данных товарных групп предлагаемый разными интернет-магазинами ассортимент идентичен. Покупатели, соответственно, отдают предпочтение магазину, имеющим более широкий ассортимент.

• Издержки поиска для покупателя низки. Для указанных групп товаров требования в отношении качества стандартизованы, поэтому достаточно иметь информацию о цене и условиях доставки для совершения покупки. Данная информация легко может быть найдена благодаря удобным интерфейсам магазинов и системам поиска Интернета.

• Рост пользователей Интернета увеличивает привлекательность электронных рынков для продавцов и ведет к увеличению рекламных расходов.

• Электронный рынок дает возможность осуществить ценовой сговор в неявной форме, что иллюстрирует механизм формирования системы из сети. Возможность этого заключена в особенностях электронных рынков: небольшом количестве продавцов, низких издержках поиска и получения информации о ценах, низких издержках меню и др.

Процесс и мотивы неявного сговора иллюстрируются с помощью folk theorem (народной теоремы), согласно которой в некооперативной повторяющейся игре на бесконечном горизонте равновесие Нэша может обеспечить игрокам любые достижимые векторы выигрышей при достаточно большом дисконтирующем множителе<sup>4</sup>. Механизм поддержания такого равновесия заключается в следующем: игроки придерживаются кооперативных стратегий до тех пор, пока кто-нибудь из игроков не отклоняется от них. В этом случае следует наказание в однопериодной игре, оно выражается в меньшем выигрыше по сравнению с кооперативной стратегией. Частный случай развития ситуации иллюстрирует электронный рынок: конкурирующие организации в рамках кооперативной стратегии поддерживают определенный уровень цен, превышающий размер предельных издержек; в случае нарушения негласного соглашения следует наказание в виде снижения цены до уровня издержек.

При данном кооперативном равновесии выигрыш от отклонения от кооперативной стратегии (захват большей доли рынка за счет снижения цен) уравнивается наказанием (потерей прибыли во всех периодах, начиная со следующего после отклонения)<sup>5</sup>.

В Интернете реакция продавцов не отстает от реакции покупателей, а иногда и опережает ее, что позволяет обеспечить лучшие условия для кооперативного равновесия.

Данный механизм показывает возможные проблемы в формировании виртуальных предприятий. Та легкость, с которой достигается кооперативное равновесие в Интернете, может послужить препятствием для эффективного отбора предприятий - участников виртуального предприятия.

*Поступила в редакцию 06.05.2009 г.*

<sup>4</sup> См.: Gibbons R.A. Primer in Game theory Harvester Wheat - Sheaf, 1992; *Idem.* Game theory for applied Economists. Princeton University Press, 1992.

<sup>5</sup> Новиков Д.Т., Уваров С.А. Коммерческая логистика. СПб., 1995.



## Технический анализ как инструмент принятия портфельных решений

© 2009 И.А. Кох

кандидат экономических наук, доцент

Казанский государственный финансово-экономический институт

В статье обсуждается проблема возможности и целесообразности применения технического анализа в качестве одного из инструментов оценки ожидаемой доходности финансовых активов для целей конструирования инвестиционного портфеля.

*Ключевые слова:* ценные бумаги, инвестиционный анализ, технический анализ, портфельные инвестиции.

Под портфельными решениями мы понимаем инвестиционные решения, принимаемые в рамках формирования диверсифицированного портфеля ценных бумаг или иных активов. К числу таковых мы относим в первую очередь решения о выборе потенциальных объектов инвестирования, принимаемые на основе оценки их инвестиционной привлекательности.

В рамках всех классических и современных концепций портфельного менеджмента оценка инвестиционной привлекательности финансовых активов основана на учете двух важнейших характеристик - доходности и риска. Иными словами, краеугольным камнем любой портфельной теории является предположение о том, что ожидаемая доходность инвестиционного актива на выбранном инвестиционном горизонте известна или может быть оценена статистически либо иным образом.

Вместе с тем, по нашему мнению, в условиях современного финансового рынка, характеризующегося высокой волатильностью и подверженного труднопредсказуемым глубоким ценовым колебаниям, доходность любого рыночного актива на краткосрочных временных интервалах не поддается достаточно достоверной количественной оценке, что исключает возможность моделирования инвестиционного портфеля с использованием широко известных методик.

Очевидные затруднения в практическом применении классической портфельной теории и других концепций оптимизации портфеля, в особенности для краткосрочного спекулятивного инвестирования, при наличии у инвесторов и портфельных менеджеров потребности в относительно простых формализованных методиках принятия инвестиционных решений на рынке ценных бумаг привели к широкому распространению специфических инструментов инвестиционного анализа, объединяемых общим термином "технический анализ".

В современной литературе можно встретить различные, но близкие по смыслу определения технического анализа. Так, например, С.Б. Акеллис понимает под техническим анализом метод изучения цен, главным инструментом которого служат графики<sup>1</sup>. По нашему мнению, технический анализ - это совокупность аналитических методов, позволяющих подтвердить или предсказать наступление поворотных моментов в динамике рыночных цен и основанных на анализе исторической информации о поведении цен, объемах торгов и иных рыночных индикаторов.

Значимость результатов технического анализа объясняется тем, что в одинаковых ситуациях участники рынка ведут себя сходным образом. Соответственно, всестороннее исследование текущей ситуации на финансовом рынке и сопоставление ее с уже известными стандартными ситуациями, имевшими место в прошлом, позволяет прогнозировать дальнейшее развитие событий на рынке, в том числе направление движения цены рассматриваемого актива и, возможно, пределы, которых может достигнуть цена в ближайшее время.

До настоящего времени ведется широкая дискуссия о том, является ли технический анализ наукой или искусством, основан ли он преимущественно на математическом моделировании рыночных процессов или на изучении психологии участников рынка.

Основная цель технического анализа - уловить тенденцию, определить моменты ее разворота и, соответственно, моменты вхождения в рынок и выхода из него. Как указывает Б. Вильямс, целью инвестора является "движение вместе с рынком", и именно методы технического анализа должны позволять инвестору оценивать, куда же движется рынок и куда он будет двигаться<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Акеллис С.Б. Технический анализ от А до Я. М., 1999. С. 26.

<sup>2</sup> Вильямс Б. Торговый хаос. М., 2000. С. 11.

Результатом технического анализа, таким образом, являются конкретные рекомендации о немедленной покупке, продаже тех или иных инструментов либо о сохранении имеющихся позиций. В терминах портфельной теории можно рассматривать подобные рекомендации как окончательное решение о целесообразности включения в портфель длинной или короткой позиции по некоторому активу.

Широкое распространение и бурное развитие технического анализа началось с 1970-х гг., когда инвестирование в рыночные финансовые инструменты стало в наиболее развитых странах массовым явлением и появились технические средства, позволяющие быстро обрабатывать большие объемы исходной информации.

Однако первый из инструментов технического анализа, используемых и в настоящее время, - "японские свечи" - появился еще в XVIII в. Возникновение же технического анализа как научного направления можно отнести к 1890-м гг., когда возникла теория Ч. Доу, который определил принципы идентификации рыночного тренда и моментов его разворота, классифицировал тренды по продолжительности и силе, а также сконструировал первые фондовые индексы, ставшие впоследствии важнейшим аналитическим инструментом, в том числе широко применяемым в портфельном анализе.

Основные положения теории Ч. Доу были позднее систематизированы Дж. Гамильтоном и Р. Риа, и процесс систематизации и модернизации классического технического анализа в отдельных его аспектах продолжается до настоящего времени. В частности, расширяется перечень выявляемых и анализируемых ценовых "фигур" (patterns), вводятся иные графические элементы трендового анализа.

В теории Ч. Доу различаются основные тенденции, которые наблюдаются в течение года или более, второстепенные движения, отмечающиеся на протяжении от нескольких недель до нескольких месяцев, и малые колебания. Краткосрочные рыночные колебания считаются конъюнктурными и не рассматриваются как основание для принятия каких-либо инвестиционных решений. По мнению сторонников данной теории, внимания заслуживают лишь устойчивые рыночные изменения.

Спецификой классического технического анализа является то, что он не рассматривает математическую или психологическую основу поведения рыночных цен, а базируется лишь на выявленных эмпирических закономерностях в их поведении. Кроме того, классический технический анализ отличается низкой оперативностью:

он ориентирован на определение моментов разворота рыночной тенденции постфактум, со значительной задержкой. Однако именно на теории Ч. Доу построены все базовые предположения современного технического анализа.

На следующем этапе развития технического анализа была предпринята попытка математического обоснования колебаний рыночных цен и выявления строгих количественных взаимосвязей в цикличности рынка. Наиболее яркими представителями данного этапа являлись Р.Н. Эллиотт и У. Ганн. Именно Р.Н. Эллиоттом была предложена наиболее известная из математических теорий технического анализа - волновая теория, основанная на использовании чисел Фибоначчи<sup>3</sup>.

Важнейшим элементом волновой теории Эллиотта, сделавшим технический анализ доступным для краткосрочных спекулятивных инвесторов, стало предположение об идентичности структуры и закономерностей формирования рыночных циклов любой срочности и о возможности разложения любого рыночного цикла на несколько волн, каждая пара которых представляет рыночный цикл меньшей продолжительности, но имеющий практически такую же структуру, что и больший цикл. Соответственно, подобие структуры циклов открывало дорогу к применению аналогичных аналитических приемов на любых временных горизонтах, от нескольких лет до нескольких минут.

Однако узким местом волновой теории, по нашему мнению, является сложность поиска однозначного соответствия между теоретической схемой рыночного цикла и реальным ценовым графиком, т.е. определения точек начала и окончания каждой из восьми волн, из которых должен состоять полный цикл. Различия же в разложении ценового графика на волны Эллиотта приводят к различиям в результатах анализа и в прогнозировании ценовых движений.

Дальнейшее развитие технического анализа связано с появлением параллельно с графическим анализом, основанным исключительно на исследовании и интерпретации ценовых графиков, методов, использующих фильтрацию и математическую аппроксимацию, т.е. численные методы. Численные индикаторы технического анализа - это математические модели, которые на основе использования данных о рыночных ценах и других параметрах рынка позволяют аналитически обнаружить поворотные моменты в его динамике, предсказать или подтвердить изменение направления господствующего тренда.

Численные индикаторы существенно отличаются друг от друга по уровню чувствительно-

<sup>3</sup> Elliott R.N. The Wave Principle. N.Y., 1938.

сти, т.е. масштабу отражаемых ими рыночных изменений. Некоторые индикаторы, в том числе скользящие средние и другие индикаторы, основанные на скользящих средних, хорошо работают при наличии сильных и долгосрочных трендов, другие индикаторы, в том числе осцилляторы и характеристические индикаторы, показывают наилучшие результаты при отсутствии выраженного тренда (бокового тренде) и при краткосрочных вторичных реакциях. Целесообразно отметить, что практически все численные индикаторы могут (в разумных пределах) изменить свою чувствительность при изменении параметров их построения. Кроме того, для некоторых индикаторов существуют способы фильтрации сигналов, отсеивающие наиболее слабые из них.

Появление численных индикаторов привело к значительному повышению степени формализации технического анализа и снижению доли субъективного фактора в принятии инвестиционных решений на его основе, хотя и усложнило работу аналитика по обработке исходных данных. Широкое применение численных методов стало возможным только после появления персональных компьютеров и соответствующего программного обеспечения. Настоящим прорывом стало создание в 1985 г. фирмой С.Б. Акелиса Equis International программного пакета MetaStock, позволившего аналитику в максимально автоматизированном режиме применять большинство существующих инструментов технического анализа, как графических, так и численных, в том числе совместно.

В последние годы XX в. появились совершенно новые направления исследований в рамках технического анализа. Б. Вильямсом было предложено рассматривать поведение финансового рынка на основе теории динамического хаоса<sup>4</sup>, т.е. по сути, отказаться от рассмотрения фундаментальных экономических основ функционирования рынка и материальных причин ценовых движений, сосредоточившись на отслеживании и использовании для извлечения спекулятивной прибыли движения как такового, считая любое движение случайным и ожидая любого развития событий в будущем. В. Нидерхоффер вообще рассматривает биржевые спекулятивные операции как аналог азартной игры<sup>5</sup>.

Т. Демарк, напротив, считает, что рынок подчиняется строгим научным законам, которые могут быть описаны в терминах технического анализа и которые можно интерпретировать только однозначно<sup>6</sup>. Успех спекулятивных инвести-

ций заключается, таким образом, в точном следовании сигналам технического анализа.

Все большее внимание в современной литературе по техническому анализу уделяется психологическим аспектам, предопределяющим поведение рыночных цен. Значительное место индивидуальная психология личности и психология толпы занимают в исследованиях А. Элдера<sup>7</sup> и Л. Твида. В частности, Л. Твид выдвинул тезис о “самореализуемости графиков”<sup>8</sup>, т.е. о возникновении в условиях современного рынка обратной связи между прогнозами, сделанными на основе имеющихся массовое распространение инструментов технического анализа, и реальным поведением рынка, т.е. о следовании рыночных цен за прогнозами технических аналитиков, а не наоборот.

Такой эффект наблюдается, например, при приближении рыночных цен к “психологическим уровням” или значимым уровням поддержки и сопротивления, что часто вызывает одновременное “срабатывание” множества стоп-приказов, устанавливаемых трейдерами на этих уровнях, а также при формировании на ценовых графиках четко интерпретируемых “фигур”. В результате технический анализ становится уже не методом описания и прогнозирования рыночных тенденций, а одним из факторов, активно определяющих эти тенденции.

По нашему мнению, в условиях глобализации финансовых рынков и стремительного ускорения информационного обмена ценовая динамика действительно во многом определяется настроениями спекулятивных участников финансовых рынков и их реакцией на различные события, в том числе имеющие косвенное отношение к тому сегменту рынка, на котором они совершают операции. Такое положение серьезно ограничивает возможности классического инвестиционного анализа, особенно на длительную перспективу, и повышает значимость оперативного технического анализа.

Тем не менее, при всех существующих недостатках технического анализа он в той или иной степени применяется практически всеми аналитиками и трейдерами, работающими не только на финансовом рынке, но и на организованных товарных, валютных рынках и рынках деривативов. При этом наиболее популярными остаются простейшие инструменты технического анализа, не основанные на сложном математическом и статистическом аппарате и относительно легко и однозначно интерпретируемые.

Подводя итог, можно выделить следующие особенности применения технического анализа

<sup>4</sup> Вильямс Б. Новые измерения в биржевой торговле. М., 2008.

<sup>5</sup> Нидерхоффер В. Университеты биржевого спекулянта. М., 1998.

<sup>6</sup> Демарк Т. Технический анализ - новая наука. М., 2008.

<sup>7</sup> Элдер А. Основы биржевой торговли. М., 2002.

<sup>8</sup> Твид Л. Психология финансов. М., 2002. С. 69-76.

в качестве аналитического инструмента при формировании портфеля ценных бумаг:

1. Технический анализ является действенным инструментом прогнозирования краткосрочной рыночной конъюнктуры, несмотря на вероятностный характер прогнозирования, т.е. запрограммированное наличие значительной доли ложных выводов и прогнозов. В частности, при наличии внешних факторов, оказывающих сильное влияние на динамику рыночных цен, индикаторы технического анализа дают ложные сигналы, которые невозможно отличить от истинных в момент их появления. Соответственно, технический анализ невозможно использовать для средне- и долгосрочного прогнозирования в условиях высокой неопределенности на финансовом рынке, хотя теоретически он может быть использован на любых временных интервалах.

2. Технический анализ позволяет с относительно высокой вероятностью предсказывать направление движения цены, но со значительно меньшей определенностью указывает конкретные ценовые уровни, которые могут быть достигнуты, т.е. ожидаемую доходность анализируемых инструментов.

3. Значительная часть методик, применяемых в рамках технического анализа, легко поддается формализации и доступна для использования непрофессионалами. Вместе с тем интерпретация результатов технического анализа носит весьма субъективный характер: одни и те же сигналы могут быть по-разному интерпретированы разными аналитиками, поскольку этот процесс частично основан на использовании образного восприятия и ассоциативного мышления аналитика. Кроме того, некоторые индикаторы технического анализа могут выдавать разные сигналы в одной и той же ситуации в зависимости от их настройки, произвольно осуществляемой аналитиком на основе собственного опыта и интуитивных представлений.

Таким образом, по нашему мнению, при формировании портфеля ценных бумаг технический анализ целесообразно рассматривать в качестве вспомогательного инструмента, позволяющего оценивать краткосрочную и сверхкраткосрочную (на горизонтах от нескольких часов до нескольких недель) ожидаемую доходность финансовых инструментов, знание которой является необходимым условием применения портфельным менеджером оптимизационных моделей, как классических, так и современных.

*Поступила в редакцию 07.05.2009 г.*



# Экономика и управление