

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Государственное образовательное учреждение высшего
профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет»

ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ

Под редакцией д.э.н., профессора Градова А. П.

Санкт-Петербург
Издательство «Полторак»
2011

УДК 338.12.017
ББК65.05

Рецензенты:

заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор
СПбГИЭУ *В.П. Попков*

доктор экономических наук, профессор СПбГПУ *В.В. Кобзев*

доктор экономических наук, профессор СПГУЭиФ *В.В. Щербаков*.

Цикличность развития экономики и управление конкурентными преимуществами: СПб.: Полторак, 2011. 1150 с.

В монографии излагается предлагаемая авторским коллективом концепция управления конкурентными преимуществами отраслей, регионов и предприятий национальной экономики Российской Федерации в условиях нестабильности внешней среды, обусловленной цикличным характером развития экономической деятельности.

Предложенная концепция базируется на результатах исследований экономических, институциональных, организационно-технических, финансовых и иных проблем, возникающих на разных уровнях экономической деятельности в той или иной фазе экономического цикла.

Изложена новая парадигма конкурентных преимуществ, обусловленная цикличностью развития экономики. Анализируются исторические аспекты циклического развития экономики, в том числе, принципы и результаты реформирования национальных экономик стран мирового сообщества и их связей с цикличностью экономики. Большое внимание уделено историческим аспектам смены технологических укладов и их влиянию на механизмы экономического цикла. Исследованы проблемы федеральной и региональной промышленной политики, а также проблемы инновационной и инвестиционной политики на уровне регионов и отдельных промышленных предприятий.

Предложены новые принципы координации стратегических групп отраслей и выбора стратегий промышленных предприятий в условиях цикличности экономического развития; алгоритмы и имитационные модели прогнозирования условий, возникающих в разных фазах экономического цикла, принципы управления стратегическим набором и стратегическим потенциалом предприятий. Большое внимание уделено экономико-математическому моделированию производственных и инфраструктурных процессов в рамках корпоративного управления.

Монография отражает наиболее важные экономические аспекты научных исследований СПбГПУ, посвященных развитию нового технологического уклада, базирующегося на современных высоких технологиях. Монография может быть полезна преподавателям, аспирантам, магистрантам и бакалавриантам экономических и технических факультетов высших учебных заведений.

УДК 338.12.017

ISBN 978-5-904819-32-3

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	20
ВВЕДЕНИЕ	23
РАЗДЕЛ I. ЦИКЛИЧНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	33
ГЛАВА 1. ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ В НАИБОЛЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРОВОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	33
1.1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ	33
1.1.1. Исторические аспекты развития теории экономических циклов.....	33
1.1.2. Теоретические проблемы цикличности развития экономики.....	36
1.2. СВЯЗЬ ИСТОРИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ	48
1.3. ИСТОРИЯ, ПРИНЦИПЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК СТРАН МИРОВОГО СООБЩЕСТВА (ОБОБЩЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ).	51
1.4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА .61	
1.4.1. Кризисное состояние экономики России в 1917 г. (октябрь) – 1920 гг. ..	61
1.4.2. НЭП как стратегия вывода экономики России из кризиса	64
1.4.3. Кризис финансовой системы СССР в 1922-1924 гг. Денежная реформа как необходимая мера выхода из кризиса.	68
1.4.4. Итоги социально-экономического развития СССР в 30-е – начало 40-х гг. XX века.....	71
1.4.5. Системный кризис в РФ 1980 - 1990 гг.....	76
1.4.6. Социально-экономические реформы 1980 – 1990 гг.	78
1.4.7. Социально-политическая и экономическая обстановка в России в конце XX века.....	80
1.4.8. Кардинальное преобразование экономического, политического и общественного порядков в России в конце XX века.....	82
1.4.9. Итоги реформирования национальной экономики России в XX и начале XXI века.	84
1.5. РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ АНГЛИИ В XX ВЕКЕ.....	86
1.5.1. Рецессия экономики в период конца XIX, начала XX в.	86

1.5.2. Оживление экономики 1919 - 1920 гг. и депрессия 1922-1923 гг.	88
1.5.3. Экономический кризис 1929-1933 гг.	89
1.5.4. Кризисные явления в экономике Англии в период 1960-х -1970 гг.	90
1.5.5. Тэтчеризм как политика выхода из кризиса в период 1980-х – 1990-х гг.	92
1.6. ЭКОНОМИКА ФРАНЦИИ В ПЕРИОД КОНЦА XIX, НАЧАЛА XX В.	94
1.6.1. Развитие экономики накануне и после первой мировой войны.	94
1.6.2. Циклический характер развития экономики Франции 1920-е – 1930-е гг.	96
1.6.3. Экономическая политика генерала де Голля в период подъема экономики.	97
1.7. РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ГЕРМАНИИ В XX ВЕКЕ.	99
1.7.1. Состояние экономики Германии накануне первой мировой войны и в послевоенный период	99
1.7.2. Рецессия и подъем экономики в период 1923 – 1933 гг. Планы Дауэса и Юнга.	107
1.7.3. Экономическая политика в Германии в период 1933 – 1940 гг.	108
1.7.4. Экономические реформы Л. Эрхарда 1948 – 1954 гг. – программа выхода из послевоенного кризиса	110
1.7.5. Реформирование экономики Германии в период 1970 – 1989 гг.	112
1.8. ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ В XX ВЕКЕ.	115
1.8.1. Хроника циклического развития экономики США.	115
1.8.2. Начало и причины Великой депрессии	116
1.8.3. Экономическая политика выхода из кризиса администрации Гувера (Старый «Новый курс»)	118
1.8.4. Новый «Новый курс» Ф. Д. Рузвельта.	121
1.9. КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ В XX ВЕКЕ	126
1.9.1. Экономический кризис в Японии после первой мировой войны.	126
1.9.2. Экономические реформы в Японии после второй мировой войны.	130
1.9.3. Кризисные явления в экономике Японии во второй половине XX века	134
1.10. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В КИТАЕ	138
1.10.1. Волны реформ в период правления Мао Дзедуна.	138
1.10.2. Социально-экономические реформы Дэн Сяопина	139
1.11. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ	142
1.11.1. Рецессия экономики 1990-х гг.	142

1.11.2. Влияние азиатского финансового кризиса 1997-98 гг. на экономику Южной Кореи	147
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 1	148
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:.....	150
ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008 – 2010 ГГ.	152
2.1. ОБЩИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ	152
2.2. СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА.	154
2.3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЦЕССИИ В РФ И ДРУГИХ ГОСУДАРСТВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	159
2.3.1. Динамика объема ВВП.....	159
2.3.2. Волатильность конъюнктуры мировых финансовых рынков в период 2008 – 2010 гг. и ее возможное влияние на национальную экономику РФ.....	161
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 2	170
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	171
ГЛАВА 3. МЕХАНИЗМ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ «НЕГАТИВНОЙ» И «ПОЗИТИВНОЙ» СПИРАЛЕЙ	172
3.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ	172
3.2. «НЕГАТИВНАЯ СПИРАЛЬ» (ФАЗА РЕЦЕССИИ ЭКОНОМИКИ).....	176
3.3. «ПОЗИТИВНАЯ СПИРАЛЬ» (ФАЗЫ ОЖИВЛЕНИЯ И ПОДЪЕМА).....	180
3.4. ПРОБЛЕМА «ФИНАНСОВОГО ПУЗЫРЯ» КАК «СПУСКОВОГО КРЮЧКА РЕЦЕССИИ И ПОДЪЕМА».....	181
3.5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ «ПОЗИТИВНОЙ» И «НЕГАТИВНОЙ» СПИРАЛЕЙ КАК МЕХАНИЗМ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	183
3.6. ПРОБЛЕМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОЦЕССЫ «РАСКРУЧИВАНИЯ» «ПОЗИТИВНОЙ» И «НЕГАТИВНОЙ» СПИРАЛЕЙ.....	186
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 3	190
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	191

ГЛАВА 4. НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 192

4.1. ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	192
4.1.1. Инновационные стратегии в разных фазах экономического цикла	192
4.1.2. Роль национальной инновационной системы в обеспечении эффективности инновационной деятельности экономических субъектов.....	198
4.2. ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ	203
4.2.1. Общие принципы функционирования НИС.....	203
4.2.2. Частные принципы функционирования НИС	209
4.3. ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	211
4.3.1. Влияние глобализации мировой экономической системы на приоритеты НИС.....	211
4.3.2. Структура национальной инновационной системы в условиях цикличности развития экономики	214
4.3.3. Инновативность образования как фактор обеспечения конкурентоспособности РФ.....	221
4.4. ТЕОРИЯ БОЛЬШИХ СИСТЕМ В ПОСТРОЕНИИ НИС	224
4.4.1. Регионализация инновационной деятельности как принцип построения НИС.....	224
4.4.2. Учет производных свойств больших систем при построении НИС.....	230
4.5. СУБПОТЕНЦИАЛЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ	234
4.6. РАЗВИТИЕ НИС ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ДИНАМИКОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ	239
4.6.1. Технологический уклад как отражение уровня научно-технического прогресса.....	239
4.6.2. Предлагаемая классификация технологических укладов.....	241
4.6.3. Оценка технологического и социально-экономического развития на основе использования предложенной классификации укладов.....	244
4.7. СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ.....	250

4.8. ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ФАЗАХ РЕЦЕССИИ И ПОДЪЕМА	259
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 4	264
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:	268
ГЛАВА 5. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ УСЛОВИЙ, ПРИСУЩИХ РАЗНЫМ ФАЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ, НА УРОВНЕ ПРОСТЫХ И СЛОЖНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЕДИНИЦ.	271
5.1. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ УСЛОВИЙ, ПРИСУЩИХ РАЗНЫМ ФАЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.	271
5.1.1. Психологические факторы, влияющие на поведение экономических агентов в условиях цикличности развития экономики.	274
5.1.2. Прогнозирование пределов «раскручивания» «позитивной» и «негативной» спиралей	279
5.1.3. Инструментарий, необходимый менеджеру для прогнозирования влияние цикличности развития экономики на выбор стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия в разных фазах экономического цикла	282
5.2. АНАЛИЗ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СКАНИРОВАНИЯ РЫНКОВ	289
5.2.1. Увязка результатов сканирования внешней и внутренней среды предприятия и возможных вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами	289
5.3. ПОСТРОЕНИЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСЛОВИЙ, СКЛАДЫВАЮЩИХСЯ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА, ДЛЯ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ	294
5.3.1. Общие положения имитационного моделирования	294
5.4. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ В УСЛОВИЯХ РАЗНЫХ ФАЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА	306
5.4.1. Формирование группы экспертов для осуществления «форфейтинга»	306
5.4.2. Этапы процесса прогнозирования потенциальных условий в разных фазах экономического цикла	309
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 5.	311

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:.....	312

РАЗДЕЛ II. ЦИКЛИЧНОСТЬ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЁ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ.....	314

ГЛАВА 6. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПАРАДИГМЫ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	314

6.1. ПОНЯТИЯ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ, ОПРЕДЕЛЯЕМЫЕ ТРАДИЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИЕЙ, БЕЗ УЧЕТА ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.	314

6.2. ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОНЯТИЙ И ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ, ОПРЕДЕЛЯЕМЫХ ТРАДИЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИЕЙ, В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.	321

6.2.1. Управление конкурентными преимуществами на разных этапах циклического развития экономики	323

6.3. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ФАЗА РЕЦЕССИИ.....	328

6.3.1. Конкурентные преимущества, получаемые за счет маркетинговых технологий.....	329

6.3.2. Политика активного ценообразования	332

6.3.3. Конкурентные преимущества, основанные на нематериальных ресурсах	334

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 6:.....	336

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	338

ГЛАВА 7. ПРИНЦИПЫ КООРДИНАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ГРУПП ОТРАСЛЕЙ И ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	340

7.1. МОДЕЛЬ А. Т. КАРНИ КАК СРЕДСТВО ОПИСАНИЯ ДЕЙСТВИЙ РАЗЛИЧНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ГРУПП.....	340

7.2. АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕВЫХ ГРУПП, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕГО ИХ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ КОНСОЛИДАЦИИ.....	342

7.3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНСОЛИДАЦИЮ ОТРАСЛЕЙ.....	356

7.3.1. Отраслевые макрофакторы и институциональные воздействия	356

7.3.2. Диверсификация по территориальному признаку	359
7.4. ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЙ. УРОВНИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ.....	376
7.4.1. Систематизация понятий «экономическая стратегия»	376
7.5. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ	394
7.5.1. Мотивы осуществления сделок слияний и поглощений.....	396
7.5.2. Виды сделок слияний и поглощений	405
7.5.3. Выбор формы интеграции компаний как один из аспектов предынтеграционной стадии сделки M&A	407
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 7	434
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	436
ГЛАВА 8. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.	439
8.1. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА	439
8.1.1. Общие составляющие конкурентных преимуществ.....	442
8.1.2. Воздействие рецессии на предприятия разных отраслей национальной экономики РФ	447
8.1.3. Частные составляющие конкурентных преимуществ	454
8.2. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ФАЗЕ РЕЦЕССИИ.....	460
8.2.1. Причины, сдерживающие промышленное производство	460
8.2.2. Цели, задачи и процесс разработки стратегии в условиях рецессии и подъема	462
8.3. ПРИНЦИПЫ СИСТЕМНОЙ МЕТОДОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ (ПО ДЖАМШИДУ ГАРАЕДАГИ)	467
8.3.1. Основные положения системного мышления.....	467
8.3.2. Основополагающие принципы системного мышления.	468
8.3.3. Интерактивное моделирование	469
8.4. МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ РАЗНЫМИ ПО ПАРАДИГМАМ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ АГЕНТАМИ.....	470
8.4.1. Особенности стратегии управления конкурентными преимуществами в условиях цикличности экономики	470

8.4.2. Модель выбора предпочтительной парадигмы инновационной стратегии	473
8.5. ОПИСАНИЕ АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	475
8.6. СХЕМА ИТЕРАТИВНОГО ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ КОМПАНИИ	477
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 8.....	479
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	479
РАЗДЕЛ III. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЁ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ	482
ГЛАВА 9. ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ПОДДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	482
9.1. ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РФ.....	482
9.1.1. Формы вмешательства государства в экономическую деятельность	482
9.1.2. Определение приоритетов государственной промышленной политики, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности национальной экономики РФ	488
9.2. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШЕЕ СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РФ.....	504
9.2.1. Этапы промышленной политики	504
9.3. КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ	510
9.3.1. Национальное богатство как индикатор циклических колебаний национальной экономики.....	510
9.3.2. Национальное богатство и принципы определения эффективности государственной промышленной политики.....	516
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 9.....	518

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	519

ГЛАВА 10. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМИ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ РФ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. 522

10.1. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ПОНЯТИЕ И ВИДЫ..... 522

10.1.1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012гг. (Одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 года) 524

10.1.2. Виды фискальной политики 526

10.2. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ, НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЭ РФ..... 528

10.3.ПРИНЦИПЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РФ 534

10.3.1. Схема алгоритма стимулирующей налоговой политики..... 534

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 10..... 537

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:..... 537

ГЛАВА 11. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ..... 538

11.1. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ПОНЯТИЯ И МЕХАНИЗМЫ..... 538

11.2. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ 540

11.2.1. Федеральная и региональная промышленная политика 540

11.3. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ (МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ)..... 543

11.3.1. Обзор государственной политики в странах мировой хозяйственной системы 543

11.3.2. Виды региональной промышленной политики, используемой зарубежными странами 546

11.3. КОНКУРЕНТНАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА 554

11.3.1. Экспортоориентированная региональная промышленная политика.....	556
11.3.2. Импортозамещающая региональная промышленная политика.....	558
11.4. ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	560
11.4.1. Направления развития промышленности региона на примере Санкт-Петербурга.....	560
11.4.2. Модель региональной промышленной политики	567
11.4.3. Матрица взаимосвязи направлений развития региональной экономики и вариантов промышленной политики в фазах рецессии, депрессии и подъема экономического цикла	569
11.5. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И МЕЖБЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ	575
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 11.....	587
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	588
ГЛАВА 12. РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ	590
12.1. КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В РЕГИОНЕ.....	590
12.1.1. Региональная политика и ее составляющие	590
12.1.2. Принципы и механизм управления инвестиционным процессом в регионе	597
12.1.3. Система взаимосвязей основных элементов инвестиционного процесса	599
12.1.4. ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ.....	613
12.1.5. Оценка инвестиционного климата.....	619
12.1.6. Определение основных конкурентов за инвестиционные ресурсы	644
12.1.7. Структурно-динамический анализ инвестиционной активности.	647
12.1.8. Анализ специфических факторов инвестиционной привлекательности региона	650
12.1.9. Выявление представлений инвесторов об инвестиционной привлекательности региона	650
12.1.10. Разработка системы отраслевых приоритетов инвестирования	656

12.1.11. Формирование механизма стимулирования инвестиционной деятельности в регионе	660
12.1.12. Распределение бюджетных средств в соответствии с выбранными приоритетами.....	661
12.1.13. Мониторинг инвестиционного процесса в регионе.....	677
12.2. ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	681
12.2.1. Влияние цикличности экономики на конкурентоспособность региона	681
12.2.2. Анализ изменений системы управления инвестиционным процессом в регионе в зависимости от фазы экономического цикла	685
12.2.3. Матрица региональной экономической политики	725
12.3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ В РАЗНЫХ СФЕРАХ	749
12.3.1 Региональные последствия цикличности в отраслях региональных экономик	749
12.3.2. Социальные последствия цикличности на региональных рынках труда	751
12.3.3. Финансовые риски в период рецессии	753
12.3.4. Эффективность приоритетов региональной политики	755
12.3.5. Влияние цикличности развития экономики на малый бизнес.....	757
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 12:.....	758
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	760
 ГЛАВА 13. РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ (ФАС) КАК ОДНОГО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ИНСТИТУТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОДДЕРЖАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА	 763
13.1. ФУНКЦИИ ФАС В ПОДДЕРЖАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	763
13.1.1. Приоритеты антимонопольного регулирования в условиях цикличности экономической деятельности	763
13.1.2. Задачи ФАС в фазе роста национальной экономики.....	765
13.1.3. Задачи ФАС в фазе рецессии национальной экономики	767
13.1.4. Факторы, препятствующие эффективной деятельности ФАС	769
13.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАС.....	771

13.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЦЕНКА ФАС РФ	774
13.4. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАС РФ	777
13.4.1. Анализ затрат и денежных доходов государства от деятельности ФАС и ее территориальных органов	777
13.5. ОБЗОР РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО (АНТИТРЕСТОВСКОГО) РЕГУЛИРОВАНИЯ В США	789
13.5.1. Предпосылки формирования АМЗ США	789
13.5.2. Органы США, ответственные за применение антимонопольной политики	792
13.5.3. Основные компоненты антимонопольного законодательства США...	795
13.5.4. Критика антитрестовского законодательства США	802
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 13.....	807
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	808
ГЛАВА 14. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ФАЗАХ РЕЦЕССИИ И РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	811
14.1 ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЙ РЕАЛИЗОВАТЬ ЕГО ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ.....	811
14.1.1. Взаимосвязь инвестиционной и инновационной стратегий в условиях цикличности развития экономики.....	811
14.1.2. Основные направления инвестиционной деятельности и источники её финансирования	814
14.1.3. Анализ источников финансирования инвестиционной стратегии	816
14.1.4. Инвестиционная привлекательность предприятия для разных групп инвесторов	819
14.1.5. Инвестиционная стратегия как составная часть общей программы стратегического развития предприятия	840
14.1.6. Принципы разработки инвестиционной стратегии предприятия	845
14.2. СВЯЗЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ С ЦИКЛИЧНОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	849
14.2.1. Реструктуризация инвестиционной стратегии предприятия в фазе рецессии	849
14.2.2. Увязка стадий жизненного цикла предприятия с фазами экономического цикла и зависимостью предприятия от стратегических целей государства	854

14.3 БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА КАК ИНФРАСТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ.....	856
14.3.1. Состав инфраструктуры инвестиционной стратегии	856
14.3.2. Предлагаемая классификация промышленных предприятий в условиях цикличности развития экономики.....	859
14.4 КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	863
14.4.1. Кредитная политика государства и банковского сектора в период рецессии национальной экономики РФ в период 2008 – 2009 гг.	863
14.4.2. Кредитная политика государства и коммерческих банков в фазе подъема национальной экономики.	870
14.5 ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ФАЗЕ ПОДЪЕМА («ПОЗИТИВНАЯ СПИРАЛЬ»).....	874
14.5.1. Принципы антициклического регулирования банковского сектора....	874
14.5.2. Исследование динамики темпов роста объема заимствований и дохода экономических агентов в фазе роста экономики, как предпосылки возникновения и ликвидации «финансового пузыря».....	876
14.6. МОДЕЛЬ РАСКРУЧИВАНИЯ «ПОЗИТИВНОЙ СПИРАЛИ» В КРЕДИТОВАНИИ.....	885
14.5.3. Использование зарубежного опыта целевого управления денежным предложением в РФ.....	892
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 14.....	894
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	895
ГЛАВА 15. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЕЙ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, В ФАЗАХ РЕЦЕССИИ И ПОДЪЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.	897
15.1. КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	897
15.2. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	903
15.2.1. Условия, оказывающие влияние на стратегию ИАП	903
15.2.2. Выбор и обоснование целей стратегии ИАП	905
15.2.3. Типы инновационных стратегий:	908
15.2.4. Некоторые зарубежные подходы к формированию инновационной стратегии	910

15.3. ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ.	912
15.4. ВЛИЯНИЕ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	917
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 15.....	921
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	922
ГЛАВА 16. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ НАБОРОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ХАРАКТЕРА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.	923
16.1. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ.....	923
16.2. ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ НА СОСТАВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА.	927
16.2.1. Варианты характеристик стратегического набора с разными параметрами позиционирования предприятия	927
16.3. ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ, СКЛАДЫВАЮЩИХСЯ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ФАЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА, НА ВЫБОР ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА.....	931
16.3.1. Выбор предпочтительного поведения менеджмента в фазах рецессии и депрессии	931
16.3.2. Апробация выдвинутой гипотезы в ООО «Строительная корпорация»	932
16.3.3. Оценка эффективности изменения стратегического набора.....	937
16.3.4. Описание алгоритма выбора стратегического набора и его взаимодействия с зонами стратегических ресурсов	940
16.4. ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА И СТЕПЕНИ РИСКА, ОБУСЛОВЛЕННОЙ ПРИНЯТИЕМ ЭТОГО НАБОРА.	943
16.4.1. Анализ методов оценки степени риска.....	943
16.4.2. Отношение менеджеров к необходимости выбора предпочтительных методов управления риском (результаты анкетирования).....	949
16.4.3. Предлагаемый подход к выбору предпочтительного варианта стратегического набора	951
16.5. СОВОКУПНОЕ ВЛИЯНИЕ ЭТАПОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ, «ЦЕПОЧКИ» ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ, ФАЗЫ	

ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА НА ВЫБОР ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА.....	953
16.5.1. Матрица взаимозависимости цепочки параметров позиционирования, этапов жизненного цикла предприятия и фаз экономического цикла.	953
16.6. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ НАБОРОМ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ДИНАМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ.....	955
16.6.1. Предприятие как динамическая система: анализ эволюционного развития Путиловско-Кировского завода в Санкт-Петербурге.	955
16.6.2. Принципы взаимосвязи динамичного паттерна предприятия и параметров менеджмента	957
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 16.....	961
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	963
ГЛАВА 17. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	964
17.1. ПОДДЕРЖАНИЕ АДАПТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (СПП) – ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ	964
17.1.1. Категории, влияющие на уровень адаптивности СПП к изменениям внешней среды.....	965
17.1.2. Показатели оценки агрессивности инноваций.....	966
17.1.3. Математическая интерпретация агрессивности инноваций	968
17.1.4. Построение паттерна морфологии вариантов инновационной стратегии	970
17.2. ПОСТРОЕНИЕ ПОРЯДКОВОЙ ШКАЛЫ ПАРАМЕТРОВ ТЕХНОЛОГИЙ	977
17.3. ГИБКОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	978
17.4. РЕЗУЛЬТАТЫ АПРОБАЦИИ ПРЕДЛОЖЕННОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ АГРЕССИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ И ГИБКОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	980
17.4.1. Оценка агрессивности инноваций и гибкости СПП в фазе рецессии ..	980
17.4.2. Прогноз параметров инновационной стратегии в фазе роста экономического цикла	984
17.5. АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА.	985

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 17.....	988
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	989
ГЛАВА 18. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ИНТЕГРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	992
18.1. РОЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РФ.....	992
18.2. АНАЛИЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР	1007
18.3. ПРОЦЕДУРЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ И ДЕНЕЖНЫМИ ПАРАМЕТРАМИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР	1025
18.4. МОДЕЛИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО ИСТОЧНИКОВ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ	1033
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 18.....	1041
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:.....	1042
ГЛАВА 19. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ	1046
19.1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЕЙ.....	1046
19.2. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИЕЙ	1054
19.3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ	1067
19.4. ЭТАПЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ В ФАЗЕ РЕЦЕССИИ (КРИЗИСА) ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.....	1077
19.5. ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ТОВАРНО- МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ПОЛИТИКА «ОТСЕЧЕНИЕ ЛИШНЕГО»	1087
19.6. ТЕОРЕТИКО-ИГРОВАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННОЙ ЦИКЛИЧНОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	1093
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 19.....	1098

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	1100
ГЛАВА 20. КОМПЛЕКС МОДЕЛЕЙ ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	1106
20.1. МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА	1106
20.2. МОДЕЛИ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ.....	1120
20.3. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЕЙ	1131
ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 20.....	1143
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	1144
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	1146

ПРЕДИСЛОВИЕ

Мировой экономический кризис 2008-2010 гг. показал, что проблемы цикличности развития мировой экономики вообще и национальной экономики России, в частности, исследованы явно недостаточно, особенно на микроуровне. Предприятия и отрасли национальной экономики были недостаточно подготовлены к функционированию в условиях рецессии экономического цикла. Принципы стратегического управления предприятиями, применявшиеся в период устойчивого роста, оказались неприемлемыми для условий рецессии, сопровождавшейся сжатием спроса на традиционные и особенно на инновационные товары и услуги. Рост безработицы и связанное с этим сокращение доходов большей части населения, банкротство ряда крупных и мелких промышленных предприятий, ухудшение состояния финансовой сферы привело к необходимости ускоренной разработки новых подходов к выбору методов стратегического и оперативного управления производством в разных фазах экономического цикла.

Проводившиеся ранее отечественные и зарубежные исследования проблем экономических циклов носили преимущественно *макроэкономический* характер. Исследовались причины спада экономики, так называемых «спусковых крючков», вызывающих этот спад, возникновения и ликвидации «финансовых пузырей». Исследовалось поведение экономических агентов на финансовых рынках, разрабатывалась «теория толпы», исследовались причины волатильности на фондовых рынках, рынках стратегических товаров и услуг и т. д.

Вместе с тем, ощущалась настоятельная необходимость исследования проблем, возникающих на уровне простых и сложных экономических единиц, то есть проблем *микроэкономического* характера. Результаты подобных исследований позволяли бы менеджерам и владельцам промышленных предприятий получать рекомендации по изменению стратегических и оперативных решений конкретных задач поддержания живучести предприятий, сохранения и усиления их конкурентных преимуществ в разных фазах экономического цикла. Именно такого рода исследования сегодня особенно актуальны.

В предлагаемой читателю монографии авторский коллектив попытался поставить указанные проблемы микроэкономического уровня и определить некоторые направления их разрешения.

В связи с этим профессорско-преподавательский состав факультета экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (СПбГПУ) в течение 2008 – 2010 гг. проводил комплекс исследований *микроэкономического* характера, связанных с проблемами функционирования промышленных предприятий в условиях цикличности развития экономической деятельности. В процессе этих исследований авторы пришли к выводу о невозможности решения микроэкономических проблем в отрыве от проблем макроэкономического характера. Поэтому в монографии исследуются помимо проблем, возникающих на уровне предприятий, и общетеоретические, и институциональные проблемы, и проблемы государственной и региональной экономической политики, в том числе, инвестиционной, налоговой, инновационной.

Результатом подобной увязки явились проводимые кафедрами национальной экономики, экономики и менеджмента в машиностроении, информационных систем в экономике и менеджменте исследования инновационных проблем на уровне страны и отдельных предприятий, проблем формирования групп стратегических отраслей национальной экономики России, проблем использования наукоемких технологий в качестве базы для перехода к новому технологическому укладу.

В монографии изложены новые принципы формирования инновационных стратегий, подвергнуты анализу стратегии инновационно-активных предприятий в условиях цикличности национальной экономики. Предложены матрицы инновационной и инвестиционной стратегий, дифференцированные по фазам экономического цикла.

Результаты увязки технической и экономической направленности исследований СПбГПУ нашли также отражение в концепции промышленной политики федерального и регионального уровня Российской Федерации, в соответствующих матрицах этой политики, которые позволяют реализовать технические и экономические аспекты развития промышленности страны и ее отдельных регионов как единой системы, также дифференцированной по фазам экономического цикла.

Вызывает интерес исследование проблем, связанных с прогнозированием условий, в которых приходится работать менеджерам предприятий в той или иной фазе экономического цикла. На основе этого исследования в монографии предложена многофакторная имитационная модель, позволяющая учитывать влияние на экономику предприятия значительного числа факторов внешней и внутренней среды. Исследованы проблемы управления стратегическим потенциалом и набором стратегических зон хозяйствования промышленных предприятий в условиях разных фаз экономического цикла, существенно развивающие выдвинутые ранее в литературе гипотезы.

Наконец, главными проблемами, исследуемыми в монографии, являются проблемы теории и методологии конкурентных преимуществ отраслей и предприятий национальной экономики России в условиях цикличности её развития. Начиная с трансформации самой парадигмы конкурентных преимуществ в условиях цикличности, реализации обновленной парадигмы в масштабах национальной экономики, отраслей, регионов и отдельных предприятий, кончая комплексом экономико-математических моделей, призванных оснастить менеджмент необходимым инструментарием для сохранения и развития конкурентных преимуществ в разных фазах экономического цикла. Авторы монографии предлагают читателям минимально необходимый набор знаний для формирования идеологии стратегического управления экономическими объектами в самые сложные, порой опасные периоды их деятельности.

В заключение следует обратить внимание на высокий уровень доказательности выдвигаемых в монографии положений. Это и статистический анализ значительных массивов отечественной и зарубежной информации, и использование математического аппарата, и разработанные и использованные в ходе исследований авторские программные компьютерные продукты.

Всё вышесказанное позволяет рекомендовать монографию широкому кругу специалистов как экономического, так и технического профиля.

Проректор Санкт-Петербургского государственного
политехнического университета д.э.н., профессор,
Заслуженный деятель науки РФ **Глухов В. В.**

ВВЕДЕНИЕ

Конец XVIII-го и весь XIX век были периодами интенсивной интеграции национальной экономики России в мировое экономическое пространство. Начиная с Петра Великого, Екатерины II, кончая Александром III, правящая элита России всячески способствовала усилению этой интеграции. При этом интеграция практически всегда была направлена на поддержание национальных интересов страны. Основополагающими принципами интеграции были как экономические, технические, так и финансовые интересы России.

Приведем лишь один пример, свидетельствующий о защите интересов российской экономики, интегрирующейся в мировое хозяйство, в частности, в зарубежные фондовые рынки. В 1895 – 1897 гг. С. Ю. Витте подготовил и провел денежную реформу. Первым шагом этой реформы были решительные меры против денежных спекулянтов как на петербургской, так и на зарубежных биржах. В то время за рубежом, в частности в Берлине, функционировала специализированная «рублевая» биржа. Чтобы нейтрализовать этот источник неустойчивости русской валюты, вызванный спекуляцией, С. Ю. Витте направил в Берлин своих людей, которые скупили рубли в тот момент, когда местные «медведи» загнали цены вниз и заключили срочные (фьючерсные сделки). Срок выплаты денег подошел быстро. Свободных рублей в Берлине не оказалось. «Медведи» вынуждены были покупать их по высокой цене в Петербурге. После этого «урока» рублевая биржа в Берлине перестала фактически существовать. К 1914 году была достигнута конвертируемость рубля; рубль стал одной из устойчивых мировых валют. Золотые запасы Государственного банка России превышали денежную наличность, находящуюся в обращении.

Почти весь XX век, разрушивший систему интеграции экономики Российской Империи в мировую экономику, привел к тому, что российская экономика была лишь «отчасти» интегрирована в мировую хозяйственную систему. Что касается увязки реформ в СССР с мировым хозяйством и зависимостью экономики СССР от мировых экономических кризисов, можно констатировать, что такая зависимость существовала. Это

выражалось в падении мировых цен на зерно - основного экспортного товара. В то же время спрос в СССР на западные технологии и материалы по мере интенсификации индустриализации возрастал. Потребовалось резко увеличить продажу хлеба - значит, усилить масштабы его изъятия у крестьян. Попытки завоевать рынки путем продажи продукции по сниженным ценам закончились антидемпинговыми санкциями, предъявляемыми к СССР. Таким образом, СССР сумел совершить промышленный рывок на фоне всеобщего кризиса. Однако этот рывок обошелся народу слишком дорого.

«Железный занавес», отделив экономику Советского Союза от остального мира, практически препятствовал возникновению прямой зависимости национальной экономики от мировых экономических кризисов. Зависимость была косвенной. Она проявлялась, главным образом, в ограниченных секторах внешнеэкономической деятельности, таких как экспорт воспроизводимых ресурсов (хлеба, пушнины, драгоценных камней и т.п.). В начале XX в. 40% экспорта составлял хлеб, нефть же составляла лишь 7-8% экспорта. В то же время импорт машин и оборудования немногим превышал 20%. Такой зависимости от волатильности конъюнктуры мировых фондовых рынков, как сегодня испытывает российская национальная экономика, народное хозяйство СССР не испытывало.

Вместе с тем во время Великой депрессии СССР успешно развивался. Если по капиталистическим странам в среднем падение промышленного производства составило 38%, а их внешнеторговый оборот сократился на две трети, то в те времена в СССР были самые высокие темпы экономического роста за всю мировую историю. Если на Западе в 1931 году было около 30 млн. безработных, то в СССР с 1931 г. стал даже ощущаться недостаток рабочей силы. Не зря в те годы симпатии западной интеллигенции качнулись в сторону советского общества (<http://www.ashprofile.rg/ru/node/2590>).

Именно отсутствием полноценной интеграции национальной экономики России на протяжении XX века в мировую хозяйственную систему с присущими ей закономерностями можно объяснить «непривычность» современных российских менеджеров всех уровней работать в условиях *непосредственной зависимости от состояния*

национальных экономик стран мирового сообщества. Россия в современных условиях уже не может вновь «спрятаться» за железный занавес.

Хотим мы того или нет, но нам придется строить стратегии развития российских предприятий с учетом ситуации, складывающейся в мировом хозяйстве. Отсюда следует, что не только на самом высоком уровне властной вертикали, но и, что особенно важно, на уровне российских предприятий должны быть выработаны принципы стратегического управления с учетом цикличности мировой экономики.

В представляемой на суд читателей монографии авторский коллектив предпринял попытку разобраться в одной из главных, на наш взгляд, проблем - **принципах выбора стратегии управления конкурентными преимуществами предприятий в условиях цикличности экономической деятельности.**

Многочисленные научные труды зарубежных и отечественных авторов, посвященные цикличности экономического развития, по преимуществу описывают теоретические проблемы экономических циклов глобального масштаба. Проблемы же поведения *менеджмента предприятий* в институциональных и социально-экономических условиях, возникающих в той или иной фазе экономического цикла, по нашему мнению, исследованы недостаточно. В то же время от решения этой проблемы во многом зависит успех (или неудача) развития экономики, ибо обладание динамичными конкурентными преимуществами простыми и комплексными экономическими единицами позволяет достигать положительных результатов или преодолевать отрицательные последствия, возникающие в разных фазах экономического цикла.

Иначе говоря, нужно понять, какой должна быть стратегия управления конкурентными преимуществами корпораций, фирм, индивидуальных частных предпринимателей. При этом нужно решать сложные задачи, обеспечивающие не столько **«выживание»** в условиях **рецессии** или достижения **«потрясающего эффекта»**, обусловленного ажиотажным спросом в условиях экономического благополучия, т. е. в фазе **подъема** экономики, сколько **обеспечение устойчивости простых и сложных экономических единиц за счет поддержания гибких**

конкурентных преимуществ, адаптированных к условиям, возникающим в разных фазах экономического цикла.

Проанализировав отечественную и зарубежную литературу, посвященную рассматриваемой проблеме цикличности и конкурентных преимуществ национальной экономики и ее подразделений, авторы пришли к выводу о необходимости исследования принципов поведения экономических агентов разного уровня управленческой иерархии в условиях периодически повторяющихся экономических циклов. Результаты этих исследований излагаются в предлагаемой читателям монографии.

Монография включает пять разделов:

Раздел I. Цикличность, как механизм развития экономики;

Раздел II. Цикличность и конкурентные преимущества национальной экономики и ее подразделений;

Раздел III. Институциональные аспекты управления конкурентными преимуществами национальной экономики и ее подразделений в условиях цикличности;

Раздел IV. Управление предприятиями в условиях цикличности развития экономики;

Раздел V. Корпоративный менеджмент в условиях цикличности развития экономики.

В этих разделах последовательно рассматриваются: вопросы теории и истории экономических циклов, проблемы их влияния на разнообразные управленческие решения, связанные с обеспечением конкурентоспособности национальной экономики и ее подразделений. Анализируются институциональные аспекты управления конкурентными преимуществами в условиях разных фаз экономического цикла.

Приведенные в монографии результаты исторических исследований экономических реформ, проводившихся в России, странах Европы, Азии и Америки в течение XX в., подтвердили выдвигаемый в отечественной и зарубежной литературе тезис об **адекватности истории экономики и истории экономических циклов**. В большинстве случаев периодичность этих реформ тесно связана с периодичностью экономических циклов, в частности, со среднесрочными (6-и 10-и летними) циклами Жюгляра. Исключение составляет продолжительность периода между «Новыми

курсами» Г. Гувера и Ф. Рузвельта в США и современным мировым экономическим кризисом, которая составляет более 80 лет (по существу, два цикла Кондратьева).

Исследованы «спиралеобразные» процессы, возникающие в фазах *рецессии* и *подъема* экономического цикла национальной экономики. Уточнены понятия «негативной» и «позитивной» спиралей. Выдвинута гипотеза о взаимодействии этих спиралей, которое, по мнению авторов, отражает функционирование закрытого экономического механизма цикличности экономики. Были рассмотрены последствия интенсивного «раскручивания» этих спиралей в течение относительно короткого промежутка времени, выражающиеся в наступлении краха стратегически важных корпораций и финансовой системы. «Спусковыми крючками», включающими начало раскручивания этих спиралей во многих случаях становятся «надувание» и «ликвидация» финансовых «пузырей».

Анализ проблем инновационной стратегии *на уровне национальной экономики*, подтвердил наличие связи этой стратегии с динамикой технологических укладов. Были изучены *причины возникновения экономических циклов, обусловленных сменой технологических укладов*. В результате подобного анализа в монографии предложена *новая классификация этих укладов*, которая позволяет наиболее полно оценить процесс технологического, а вместе с этим и социально-экономического развития, а так же увязать периодичность изменения технологических укладов с продолжительностью экономических циклов. В монографии предложен прогноз длительности потенциальных технологических укладов, который может помочь *менеджерам предприятий учитывать его результаты при формировании инновационной стратегии на новых временных горизонтах*.

Периодически повторяющиеся экономические циклы, различие условий, присущих разным фазам этих циклов, заставляют по-разному трактовать, казалось бы, устоявшиеся теоретические парадигмы, общепринятые понятия и принципы стратегического управления конкурентными преимуществами простых и комплексных экономических единиц. Сама парадигма конкурентных преимуществ, их источников и составляющих, а также методов управления ими в разных фазах экономического цикла различна. Предложена обусловленная

циклическостью развития экономики трансформация классической парадигмы конкурентных преимуществ. В трансформированной парадигме усиливается роль не столько маркетинговых факторов, сколько обусловленных ментальностью народа той или иной страны психологических факторов, о которых говорил, в свое время, Дж. Мейнард Кейнс, эффективностью деятельности властных структур, экологических и иных факторах, их влиянием на само существо конкурентных преимуществ в разных фазах экономического цикла. Если, например, принятая экономическим агентом стратегия управления конкурентными преимуществами в условиях *подъема* экономики обеспечивает достижение приемлемого уровня этих преимуществ, то это не означает, что в условиях *рецессии* или *депрессии*, нужно использовать такую же стратегию. Вековой опыт показывает, что если не адаптировать стратегию экономического агента и, в частности, его стратегию управления конкурентными преимуществами к изменяющимся на протяжении всего экономического цикла условиям, можно потерпеть крах.

В монографии по-новому освещается вопрос о формировании в условиях циклическости развития экономики непостоянных по своему составу стратегических групп, состоящих из простых и комплексных производственных единиц. Развивая теорию макрогенераций, предложенную академиком РАН В. И. Маевским, и, используя модели группы А. Карни, авторы доказывают возможность достижения динамичных конкурентных преимуществ этих групп по мере смены фаз экономического цикла и предлагают новую концепцию формирования этих стратегий в разных его фазах.

Одной из важнейших проблем современной России является проблема реиндустриализации национальной экономики. В этой связи в монографии исследованы проблемы промышленной политики федерального и регионального уровней. Предложена новая концепция формирования промышленной политики в условиях циклическости развития экономики, ядром которой являются матрицы промышленной политики федерального и регионального уровней. В этих матрицах представлены дифференцированные по фазам экономического цикла параметры собственно промышленной политики, инвестиционной и налоговой политик, обеспечивающих возможность ее реализации. Предложен новый

теоретический и методический подходы к оценке эффективной результативности промышленной политики. Критерием этой результативности на федеральном уровне предложено считать соотношение прироста национального богатства к совокупным издержкам, связанным с реализацией промышленной политики. На региональном уровне критерием эффективной результативности предложено считать соотношение прироста ВРП за счет реализации промышленной политики к издержкам, связанным не только с разработкой того или иного варианта промышленной политики, но и издержкам, связанным с мониторингом соответствия целей и результатов промышленной политики за период её актуальности. Кроме того, предлагается учитывать издержки, связанные с изменением действующего технологического уклада и подготовкой к освоению нового уклада.

Глобальной целью промышленной политики является достижение существенно более высокого рейтинга международной конкурентоспособности страны и снижение маржинальной склонности к импорту с целью ослабления зависимости от внешнего мира и обеспечения высокого уровня экономической безопасности страны.

Значительное внимание уделено проблемам прогнозирования **условий, возникающие в разных фазах экономического цикла**, и степени влияния этих условий на различные варианты стратегии управления конкурентными преимуществами. Интерпретированы принципы методологии системного мышления к процессу прогнозирования условий в фазах рецессии и подъема экономического цикла. Построена диаграмма причинно-следственных связей факторов, влияющих на экономику предприятия. Предложены принципы построения имитационной модели форрестовского типа, позволяющей прогнозировать динамику «общей картины внешней и внутренней среды предприятия» при смене фаз экономического цикла, а также инструментарий сканирования этих сред для формирования необходимого массива информации, вводимой в модель.

Новыми являются результаты исследования «поведения» **институциональной системы страны, в частности, антимонопольной ее составляющей** в условиях фаз **рецессии и подъема** национальной экономики. В контексте исследуемой проблемы Федеральная

антимонопольная служба (ФАС) РФ рассматривается как инфраструктура экономической деятельности простых и сложных экономических единиц, призванная **охранять и защищать конкурентную среду, в которой они функционируют**. Предложены новые методы **оценки эффективности** этой службы, отличающиеся от методов, изложенных ранее в литературе, нормативных актах и применяемых на практике.

В монографии изложены принципы принятия стратегических **инвестиционных решений**: промышленного инвайронментализма, конституционализма, соответствия, инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности, инвестиционной гибкости и альтернативности, инновационности, минимизации инвестиционного риска и компетентности. Разработаны критерии и источники финансирования инвестиционной деятельности. Предложена матрица, позволяющая выбирать предпочтительную **инвестиционную стратегию** для предприятий, находящихся на разных **этапах своего жизненного цикла** и функционирующих в изменяющихся условиях, возникающих в разных **фазах экономического цикла**.

В отдельную главу выделена актуальная проблема инвестиционной политики регионов. Исследованы проблемы инвестиционной привлекательности регионов, их инвестиционного климата. Предложены индексы оценки инвестиционной привлекательности, модели выбора предпочтительной инвестиционной политики. Сформулированы и апробированы на реальных материалах Ленинградской области принципы и механизм управления инвестиционным процессом в регионе. Предлагается новая трактовка понятия «инвестиционного потенциала» как максимально возможного результата деятельности конкретного иерархического уровня хозяйствования при использовании всего комплекса ресурсов. В главе широко представлены математические методы, используемые для выбора предпочтительных решений в области экономической политики региона. Исследована зависимость политики региона от цикличности экономики. Построены матрицы экономической политики, дифференцированные по фазам экономического цикла.

Придавая большое значение проблеме управления инновационной деятельностью промышленного предприятия в условиях цикличности экономического развития, авторы ввели новые категории «агрессивности

инноваций» и «гибкости стратегического потенциала предприятия», отражающие степень производственной новизны принимаемых к производству инноваций и степень эффективной адаптивности элементов стратегического потенциала. В качестве объектов инновационной деятельности приняты рекомендованные в литературе: продукция, процессы и стратегии предприятия. Предложены соответствующие алгоритмы и математическая интерпретация процесса управления стратегическим потенциалом предприятия в условиях цикличности развития экономики. Для определения особенностей инновационной стратегии предприятия предложена матрица, в которой увязываются объекты инноваций (продукция, процессы, стратегии), этапы жизненного цикла предприятия (зарождение, рост, стагнация, спад) и фазы экономического цикла (рецессия, подъем), в условиях которых должны работать как инновационно-активные предприятия, так и предприятия-потребители инноваций.

Развивая теорию позиционирования предприятий во внешней и внутренней среде, разработанную чл.-корр. РАН Г. Клейнером, авторы предложили использовать положения этой теории для доказательства возможности учитывать парадигму позиционирования при управлении стратегическими наборами предприятий. Предложена триада факторов, влияющих на управление наборами стратегических зон хозяйствования: 1) этапы жизненного цикла предприятий, 2) фазы экономического цикла, 3) парадигма позиционирования предприятий во внешней и внутренней среде предприятий. Предложена матрица, позволяющая формировать варианты совокупности этих факторов, и управлять на этой основе процессом выбора предпочтительных стратегических наборов предприятия. Доказана **динамичность парадигмы позиционирования** предприятия во внешней и внутренней среде на примере 200-летнего развития крупнейшего российского предприятия - Путиловско-Кировского завода в Санкт-Петербурге. Предложен алгоритм, и компьютерная программа расчёта квантифицированных показателей эффективности и риска принятия того или иного варианта стратегического набора.

Отдельный раздел монографии посвящен **корпоративному менеджменту в условиях цикличности экономики**. На основе проведенного анализа роли и значения для российской экономики

различных интегрированных структур, предложен **новый концептуальный подход** к организации менеджмента корпоративных структур и принципы принятия решений в управлении промышленной корпорацией, находящейся в той или иной фазе экономического цикла. Предложена **схема реорганизации системы сводного планирования промышленной корпорации в условиях цикличности**. Разработана детальная схема циклов интегрированного стратегического и оперативного планирования промышленной корпорации.

В сочетании с комплексом моделей стратегического и оперативного планирования использованы бюджетные методы управления. Модель **стратегического** (долгосрочного) планирования позволяет оценивать влияние на результаты деятельности корпорации таких факторов, как бюджет капиталовложений с учетом затрат на привлекаемый капитал, структура капитала, обеспечивающая оптимальное соотношение между объемом привлекаемых средств и требованиями финансовой устойчивости, параметры дивидендной политики. Модель **оперативного** планирования ориентирована на оценку решений в рамках краткосрочного планирования, результатов текущей деятельности корпорации, обеспечение сбалансированности денежных потоков и соблюдение требований финансовой устойчивости.

Выявлены особенности процесса принятия решений по развитию корпоративных структур в условиях **различных фаз экономического цикла**. Особое внимание уделяется **факторному анализу взаимообусловленности жизненного цикла и уровня конкурентоспособности корпорации**, а также методам проектирования жизненных циклов рынков, корпоративных структур и их продуктов, которые включены в соответствующую **теоретико-игровую модель**.

Предложен **комплекс экономико-математических моделей**, который может быть использован менеджментом корпораций при выборе наиболее предпочтительных управленческих решений в условиях той или иной фазы экономического цикла.

Понимая сложность и неоднозначность результатов исследования поднятых в монографии проблем, авторы, будут благодарны читателям за замечания, которые они сочтут нужным сделать по поводу содержания этой монографии.

РАЗДЕЛ I. ЦИКЛИЧНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ГЛАВА 1. ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ В НАИБОЛЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРОВОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

1.1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ

1.1.1. Исторические аспекты развития теории экономических циклов

Знания о циклическом характере развития живой и неживой природы, космических ритмах, а также цивилизаций и обществ пришли к нам еще из глубокой древности. Так, знаменитый астролог и предсказатель XVI в. Нострадамус в своих пророчествах использовал 36-летний лунный цикл, известный в древнеиндийских источниках как «год богов и демонов», а также более длинный цикл - «великий солнечный месяц», составляющий 2160 лет. В первой половине XX в. идеи о циклах и ритмах окружающего нас мира активно пропагандировали выдающиеся русские и зарубежные ученые: Н. Д. Кондратьев (теория длинных волн), Й. Шумпетер (инновационная теория экономического цикла), М. Фридмен (монетарная теория экономических циклов и кризисов), Т. Сарджент, Р. Льюкас, А. Лаффер (концепция рациональных ожиданий), И. Фишер (теория задолженности), П. А. Сорокин (учение о социо-культурных циклах) и др.

Еще в XVIII веке в основу первой воспроизводственной модели основателя физиократического направления экономической науки – выдающегося французского ученого Франсуа Кенэ – была положена

методология повторения производственных процессов, их воспроизводства на каждом новом витке времени. Но сама идея экономических циклов сформировалась у другого французского ученого Клемента Жюгляра уже только в середине XIX столетия. До этого внимание ученых – экономистов привлекали не циклы, а только кризисы. Они рассматривались не как составляющие части циклического развития хозяйства, а как признаки социально-экономического катаклизма, который надвигается как волна цунами, масштабы негативных последствий которой неизвестны. Вероятно, не случайно, что первые экономические циклы, связанные с возобновлением активной части основного капитала, открыл физик по специальности Жюгляр, который определил их длину в 7-11 лет, то есть в среднем 9 лет. Как раз такой интервал наблюдался в последние 30 лет XX века в среднесрочных циклах производства мировых объемов валового продукта, минимальные темпы роста которого приходились на кризисные годы – 1973, 1982, 1991, 1998 гг.

В конце XIX – начале XX столетий ученые многих стран уделяли внимание созданию теории экономических кризисов и циклов. Это У. Джевонс, Р. Макдональд, Т. Уильямс (Англия), Ж. Лескюр, А. Афталъон, М. Ленуар (Франция), А. Шпитгоф, К. Каутский (Германия), Т. Веблен (США), К. Викасель (Швеция), В. Парето (Италия), Парвус – А. Гельфанд (Россия). Они изучали движение цен и процентных ставок в XIX веке и выявили, что в дополнение к “обычным” деловым циклам Жюгляра существуют более долгосрочные колебания мировой конъюнктуры. В результате, уже в 1913 г. голландский ученый Ян Ван Гельдерен впервые выдвинул тезис о наличии долгосрочных экономических циклов, которые охватывают все стороны воспроизводственного процесса, и представляют собой полностью самостоятельное явление.

В середине 20-х годов XX века выдающийся российский ученый Николай Кондратьев открыл большие циклы конъюнктуры, вошедшие в мировую науку под названием “длинных волн” Кондратьева или “К-волн”. Путем эконометрического анализа развития хозяйств четырех наиболее развитых стран мира Кондратьеву удалось определить два полных и один неполный большие циклы конъюнктуры длиной 48-60 (в среднем 54-55) лет. Каждый из этих циклов состоял из повышательной и понижательной волны.

В последние годы своей трагической жизни Н. Д. Кондратьев, находясь в сталинских застенках ГУЛАГа, где был казнен в 1938 г., написал в заключении книгу по социальной экономической динамике. (www.abc-people.com. Источник ka2.ru).

Современные исследователи проблем цикличности развития экономики приходят к выводу об изменениях в экономических циклах в XX веке. Так, д.э.н. В. Мотылев (Сан-Франциско США) приходит к следующему выводу: «В первые десятилетия XX столетия мировые экономические кризисы участились: они происходили через каждые 7-8 лет и были достаточно глубокими. Так, мировой кризис 1907-08 гг. начался в Германии, где промышленное производство снизилось на 4%. Особенно тяжелым этот кризис был в США (падение на -15,5%). Во всех развитых странах, участвовавших в кризисе, промышленное производство сократилось на 8,2%.

Таким образом, с 1890 г. по 1940 г. произошло шесть мировых экономических кризисов, в том числе, кроме названных выше, - еще в 1900-1901 гг., в 1920 г., в 1929-33 гг. и в 1937 г.

Во второй половине XX века мировые экономические кризисы стали гораздо реже, чем до войны, а также менее глубокими и менее продолжительными. С 1949 г. по 2000 г. произошло два или три мировых кризиса перепроизводства: в 1958 г., в 1974-75 гг. и в 1998-2001 гг. (это спорный вопрос).

Кризис 1958 г. был мировым. Годовое промышленное производство сократилось в 1958 г. во всем капиталистическом мире на 2,5 %, причем в США – на 6,5%. в Англии и в Канаде –на 1,5%, а в других развитых странах Запада были ростовые спады: в Японии - до 1%, а в ФРГ, Франции и Италии - до 3% прироста. (в отдельных кварталах там индексы были нулевыми или отрицательными)» (westeast.us/15/article/4807.html).

Как показали наши исследования, результаты которых приводятся в настоящей главе, эта тенденция действительно существует. Это связано, в том числе, и с сокращением промежутков времени между технологическими укладами (гл. 4).

1.1.2. Теоретические проблемы цикличности развития экономики

Развитие рыночной экономики сопровождается конъюнктурными колебаниями, приводящими к отклонению экономики от долгосрочной тенденции, в виде периодов повышенного роста и, наоборот, снижения экономической активности. Наличие обширного эмпирического материала о развитии общественно-производственных отношений на протяжении последних двух столетий позволило сформулировать целое направление в экономике - теорию конъюнктурных колебаний, которая представлена огромным количеством различных школ и направлений, различным образом трактующих данные процессы. Существует два основных подхода к классификации теорий экономической цикличности: по фактору времени и по принадлежности к направлению (школе).

По фактору времени выделяют три основных вида экономических циклов: длинные (40-50 лет), среднесрочные (7-11 лет) и краткосрочные (3-4 года) или по имени авторов, впервые их выделивших: циклы Китчина (3-4 года), циклы Жюгляра (7-11 лет), циклы Кузнеца (15-25 лет), циклы Кондратьева (45-55 лет).

Упоминания о длинных волнах экономической конъюнктуры появились в начале XX-ого века. Однако общепризнанное лидерство в разработке теории больших волн конъюнктуры принадлежит русскому экономисту Н. Д. Кондратьеву, который впервые высказал эту идею в 1922г, и в позднейших работах развил, теоретически аргументировал и статистически доказал основные положения этой теории.

Наличие больших волн экономической конъюнктуры капиталистических стран Кондратьев установил эмпирическим путём, проанализировав динамику изменения различных макроэкономических показателей в таких странах как Англия, Франция, Германия, США за период с конца 18 века по начало 20 века. После обработки полученных данных Кондратьеву удалось выявить наличие циклов колебания исследуемых параметров длиной 48-55 лет.

Согласно его исследованиям перед началом цикла, как правило, происходили глубокие изменения в условиях экономической жизни общества (*технологические прорывы, изменения во внешней торговле –*

вовлечение в орбиту мирового хозяйства новых стран, изменения в структуре денежного обращения и т.п.). В рамках длинного цикла наблюдаются средние и короткие циклы, причём, на восходящей волне большого цикла спады экономики носят краткосрочный характер, в то время как подъёмы более интенсивны; на нисходящей же волне большого цикла – наблюдаются обратные процессы.

По Кондратьеву, начало подъёма длинного цикла совпадает с моментом, “когда накопление и аккумуляция капитала достигает такого напряжения, при котором становится возможным рентабельное инвестирование капитала в целях создания основных производительных сил и радикального переоборудования техники”. Ускорение экономики вызывает обострение социальных вопросов, усиление борьбы за рынок, внешние конфликты, которые в итоге и приводят к замедлению, а далее и к развороту длинных тенденций.

Кроме того, Кондратьев отметил, что основные параметры больших циклов носят не случайный характер (новые технологии появляются не хаотично, многие значимые изобретения появляются одновременно в нескольких местах независимо друг от друга), сроки их начала и окончания являются общей закономерностью, присущей мировой экономике.

Несмотря на то, что Кондратьевым непосредственно был рассмотрен период около 140 лет (2,5 длинных цикла) общая хронология волн Кондратьева выглядит следующим образом:

- 1-й цикл 1785/90 – 1844/1851¹;
- 2-й: 1844/55-1890/96;
- 3-й: его понижательная волна, начавшаяся в 1914-1920гг, завершилась фондовым крахом в США (1929) и последовавшей за этим продолжительной вплоть до 1933 г депрессией;
- 4-й: 1929/33 – 1974/81, при этом окончание восходящей фазы цикла приходится ориентировочно на начало 50-ых гг. Завершился этот цикл, как

¹ Начало длинного экономического подъёма и окончание спада в разных странах по времени не совпадает, что объясняется национальными факторами: ресурсными, технологическими и т.п.

и предыдущий, тяжёлым кризисом, связанным с рынком нефти (финансовые кризисы 1973г и 1979г).

Исследуя причины зарождение пятого Кондратьевского цикла, аналитики выявляют все характерные особенности, предшествующие этому процессу, на которые указывал Кондратьев. Это серьезные изменения в области кредитно-денежного обращения (отказ от Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов в начале 70-ых гг.), появление банкоматов и пластиковых карт, обусловившее падение спроса на наличные деньги и изменение скорости обращения денег; глобализация финансовых рынков, снявшая многие границы на пути перемещения капиталов. В области технологий восходящей волне пятого цикла предшествовало ключевое событие – разработка первого в мире микропроцессора (1971г.).

Основы полупроводниковой техники были заложены в середине века, однако, на что указывал ещё Кондратьев – наиболее важным для экономической конъюнктуры является не фундаментальное открытие, а его коммерческое использование. Массовое внедрение персональных компьютеров стало возможным лишь после появления микропроцессора и соответствующей элементной базы. Полупроводниковая техника создала абсолютно новые рынки – персональные компьютеры, программное обеспечение, дала толчок автоматизации производств и развитию отрасли связи. Другим ключевым изобретением восходящей волны пятого цикла, поддержавшим её экспансию, стал интернет, появление которого, во-первых, поставило новые задачи перед создателями полупроводниковой техники (резко возросли требования к скорости передачи данных, к системам обработки и хранения информации), а, во-вторых, ознаменовало собой переход из эры компьютерной в эру информационных технологий. Наличие информации и скорость ее передачи экономическими агентами является существенным фактором, влияющим как на решения отдельных экономических субъектов, так и на экономические процессы в целом. Что в свое время обусловило развитие теории рациональных ожиданий.

Ключевым изменением в области мировой торговли явилось вовлечение в сферу мирового рынка стран распавшегося СССР и бывшего социалистического лагеря. Именно это Кондратьев в своих работах относил к причинам и следствиям больших циклов: «Совершенно ясно, что

при капитализме вовлечение в оборот новых территорий исторически происходит именно в периоды обострения нужды стран старой культуры в новых рынках сбыта и сырья». Весьма показательным, что вовлечение новых стран в мировой рынок происходит, обычно, в самый разгар восходящей фазы цикла, т.е. тогда, когда экономическая конъюнктура уже разогрета и необходимость в новых рынках сбыта и сырья становится как никогда острой. На примере восходящей волны пятого цикла можно сказать, что первым сигналом этой острой необходимости стал фондовый крах в США в октябре 1987г – к тому времени первый импульс, порождённый появлением компьютеров, уже прошёл, стали намечаться первые признаки ослабления конъюнктуры, и для дальнейшей экспансии остро требовались новые рынки.

Кондратьев отмечал, что в рамках длинных циклов присутствуют средние (7-11 лет) и короткие (около 2-4 года) волны. Современные исследования последней восходящей волны 5-ого Кондратьевского цикла, приведённые ниже, подтверждают это утверждение – восходящая волна состояла из 2-3 средних циклов, в каждом из которых также можно выделить 2-3 коротких цикла. Более того, продолжительности этих волн, указанные Кондратьевым, точно совпали. Объяснение трёхволновой структуры (рис. 1.1) с точки зрения неоклассической теории можно представить следующим образом:

первоначальный импульс экономика получает благодаря радикальным изменениям в кредитно-денежной сфере и появлению принципиально новых технологических продуктов, которые, как правило, появляются в фазе нисходящей волны предыдущего длинного цикла;

– этот импульс через некоторое время начинает затухать, в основном, в силу естественных причин (первоначальное насыщение рынков; неготовность многих технологий для активного коммерческого использования – они ещё слишком дорогие), возникает острая необходимость в новых рынках и дальнейших технологических инновациях;

– мировая экономика вовлекает в свою орбиту новые рынки, что обеспечивает ей очередной импульс;

– появление новых рынков активизирует развитие технологий;

– последний этап, характеризующийся наложением двух основных факторов – технологии и рынки – обычно сопровождается взрывными темпами экономического роста, которые приводят к очень быстрому насыщению новых и старых рынков. На этом этапе новые технологии существенно удешевляются и становятся готовы к активному коммерческому использованию (персональные компьютеры, появившиеся в начале 80-ых, стали доступны широкому кругу потребителей лишь в 90-ых). Данная фаза описывается, в основном, эпитетами превосходной степени: наиболее интенсивная, наиболее продолжительная (в последней волне 1995-2000 гг.), наиболее нестабильная. Характерной чертой самого пика этой волны, очень наглядно проявившейся в конце XX-го века и начале нынешнего, является инвестиционный бум на фоне катастрофического падения эффективности инвестиций (бесплодные инвестиции в интернет-компании в конце 90-ых), что в итоге приводит к сокращению объёмов капитала. Последнее и предопределяет фундаментальную основу для дальнейшей продолжительной депрессии.



Рис.1.1 Структура восходящей фазы Кондратьевского цикла.

Ещё одной характерной чертой завершающей фазы восходящей волны, как отмечено выше, является процесс выпадения рынков (это и предопределяет нестабильность данной фазы).

Окончание восходящей волны 5-го цикла пришлось на конец XX века. Когда началось трехлетнее падение американских фондовых индексов (2000-2002 г). События, происходящие в развитых странах доказывают, что наблюдается сжатие длинных циклов: 1-ый цикл Кондратьева составлял порядка 60-65 лет; 2-ой – около 50 лет; 3-ий – не более 42 год; четвёртый – чуть более 40 лет (1933-1974). И как показывают современные события, окончание последнего цикла приходится на 2010-2011 год, т.е. около 37 лет. Одно из объяснений сокращения продолжительности длинных циклов лежит в сфере *денежного обращения*, а именно, в увеличении скорости обращения денег, в т.ч. в настоящее время, в связи с появлением единой европейской валюты и совершенствования механизмов интернет-расчетов.

Зарождение шестого цикла связывают с такими изменениями в *технологии* как: появлением квантовых компьютеров (полупроводниковые технологии уже подошли к естественному пределу – нанотехнологии), открытия в области генной инженерии, высокой энергии и ее альтернативных источников.

Кроме того, необходимо отметить продолжающуюся *экспансию мировой торговли* и производства в направлении восточно-европейских и азиатских стран, что является неотъемлемым условием восходящей волны длинного цикла. Но с учетом того, что данные процессы сопровождаются изменениями в области политических режимов, традиционного уклада жизни и других общественно-социальных изменений, это требует достаточно длительного подготовительного периода. Начало этих процессов наблюдается уже в конце XIX века в странах бывшего социалистического лагеря, в некоторых восточноазиатских странах и странах латинской Америки.

Наибольший интерес с практической точки зрения, представляют колебания деловой активности на более коротких временных интервалах – как правило, от нескольких лет до десятилетия (актуальность краткосрочных прогнозов предопределяется ещё и нынешней политической системой в демократических странах, задающей свой

выборный цикл, по срокам, примерно, совпадающий с коротким бизнес-циклом). Такие колебания происходят регулярно; параметры этих колебаний, как и любых других экономических циклов, нестабильны. Тем не менее, определённые закономерности просматриваются и в этих циклах.

Методология прогнозирования циклов и кризисов, основанная на идеях Кондратьева, несмотря на достаточную проработанность, не получила большого распространения на практике, что объясняется большой продолжительности рассматриваемых процессов.

Намного больше исследований посвящено среднесрочным циклам (или бизнес-циклам), что, собственно, и сформировало два главных направления в рамках экономики остаются: *кейнсианское* и *неоклассическое*.

Причины существования коротких экономических циклов, протяжённостью в несколько лет (2-4 года), наилучшим образом объясняют в рамках теории, вводящей предположение о жёсткости цен в краткосрочном периоде и гибкости – в долгосрочном. Причины, порождающие краткосрочные экономические колебания могут быть созданы как мерами правительства, резкими изменениями в сфере монетарного обращения, так и несоответствием реакции предпринимательского сектора на конъюнктурные изменения. При этом нужно отметить, что изменение параметров бюджетно-фискальной и кредитно-денежной политики очень часто происходит не из экономических, а из конъюнктурных соображений (например, предвыборный период в демократических странах).

Желание общества прогнозировать и управлять процессами изменения качества жизни, обосновано вызывает потребность в выработке мер регулирования данными процессами. Как уже было отмечено, наблюдается тенденция сжатия длинных волн, а соответственно, увеличение периодов тяжелых затяжных кризисов. В XIX – XX веке наблюдалось 2 периода затяжных спадов длинных волн. В XXI веке их можно ожидать уже как минимум три.

По принадлежности к экономическому направлению. Исследование динамики общественно-производственных отношений (бизнес-циклов) в связи с наблюдением первых рыночных кризисов в начале XIX века привели к созданию огромного числа разнообразных теорий цикличности.

Длительный процесс накопления статистических данных привел к тому, что в формализованном виде эти идея появились только уже в XX веке. Первые модели цикличности были направлены на исследование причин цикла и факторов влияния. Позже (середина XX века) акцент исследования с учетом накопившегося обширного статистического материала сместился на выявление количественных ограничений и их воздействий на функционирование рыночных процессов, амплитуду колебаний основных макроэкономических показателей экономической активности.

Несмотря на то, что теория цикличности формируется и развивается на протяжении всего периода развития рыночных отношений, можно отметить, что прослеживается некоторая этапность ее развития, совпадающая с изменениями общественно-производственных отношений в обществе.

В целом можно выделить следующие основные этапы развития теории цикличности в XX столетии:

- 30-ые гг.: переход от конкурентных отношений к монополистическим, нарушение действия рыночных механизмов (кейнсианство, институционализм);

- 70-ые гг.: ускоренный рост цен на нефтяные ресурсы, чрезмерное вмешательство государства в экономические процессы (монетаризм, неоклассический синтез);

- 80-ые: развитие информационных технологий, ускорение научно-технического прогресса, компьютеризация, новые технологии производства и управления (новая классическая макроэкономика, новая кейнсианская и т.п.);

- 90-ые: процессы глобализация и интеграции экономики.

Кейнсианская модель цикличности 30-ых годов основной акцент делает на поиск причин (эндогенных и экзогенных) конъюнктурных колебаний (модель мультипликатора, супермультипликатор Хикса, модель Калдора и др.). Кейнсианское направление рассматривает равновесие экономики как временное состояние, соответственно, отклонение от общего экономического равновесия требует вмешательства государства в экономические процессы. На момент становления кейнсианского направления рыночные экономики располагали недостаточным количеством статистических показателей на макроуровне и знанием об их

взаимосвязи². Однако именно эта теория предложила обширный методологический материал в исследовании конъюнктурных колебаний (модель IS-LM, мультипликаторы, акселератор, эффективный совокупный спрос и т.п.), что успешно используется в современном макроэкономическом анализе.

Наряду с кейнсианским в первой половине XX века стало развиваться такое направление как *институционализм* (К. Менгер, Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл, Дж. Кларк, Дж. Гэлбрэйт и др.). На основе накопленного статистического материала в области социологии и юриспруденции представители данного направления связали роль законодательства и системы институтов (этических, социальных и т.п.) с экономическими процессами. Наличие методологии макроэкономического анализа и накопленного статистического материала привело к тому, что к середине XX века все больше стало появляться различных оптимизационных моделей, моделей прогнозирования, методов математического программирования (*эконометрика*) и т.п. (Р. Фриш и Я. Тинберген³, К. Эрроу⁴, Т. Купманс⁵, Ж. Дебре⁶ и другие.)

Выход из кризиса 30-ых связывают с вмешательством государства в экономические процессы путем стимулирования совокупного спроса и использованием инструментов налогово-бюджетной политики. Практически две трети XX века было посвящено поиску оптимальных налогово-бюджетных параметров функционирования национальных экономик, что сопровождалось в разной степени усилением роли государства в экономических процессах отдельных стран. Надо отметить, что многие страны с развитыми рыночными отношениями весьма преуспели в данном направлении, создав адекватные налогово-бюджетные механизмы, стимулирующие развитие национальных экономик и рост благосостояния своих граждан на протяжении XX столетия. Но именно это и является одним из факторов современных проблем развитых стран. Так

2 Первый вариант системы национальных счетов был разработан в 1951 г.

3 В 1969 Фриш и Тинберген стали лауреатами Нобелевской премии по экономике «за создание и применение динамических моделей к анализу экономических процессов».

4 Американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике за 1972 год (совместно с Джоном Хиксом) «за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния».

5 Лауреат Нобелевской премии по экономике 1975 года (совместно с Леонидом Канторовичем) «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов».

6 Лауреат Нобелевской премии по экономике 1983 «за вклад в понимание теории общего равновесия и условий, при которых существует общее равновесие».

как, исчерпав потенциал влияния за счет отработанных и усовершенствованных методов⁷, государственные органы не успели создать адекватные современным процессам новые механизмы стабилизационной и стимулирующей политики, продолжая использовать «устаревшие» приемы, не приносящие необходимого результата.

Монетарное направление (М. Фридман⁸) все свое внимание сосредоточило на исследовании роли денег в достижении экономического роста и общего экономического равновесия, связывая рынок труда (факторов производства) с темпами роста экономики и инфляционными процессами (кривая Филипса, теория адаптивных ожиданий). Одним из немаловажных достижений развития данного направления являются практические рекомендации в области регулирования денежного предложения, как косвенного способа регулирования экономических процессов в противовес прямым методам государственного регулирования.

Развитие классической и кейнсианской теории цикличности привело к созданию макроэкономических моделей **неоклассического синтеза** (Ф. Модильяни, Д. Хикс и П. Самуэльсон).

Рост благосостояния населения в развитых странах во второй половине XX века, расширение среднего слоя, сокращение государственных расходов на вооружение, совершенствование антимонопольного законодательства – все эти общественно-производственные изменения не могли не сказаться на процессах развития экономики. *Посткейнсианство* или левое кейнсианство связывают с работами таких авторов как Д. Робинсон, Н. Калдор, П. Сраффа, Х. Мински – кейнсианский подход на основе социальных реформ и законодательных мер государства.

Так называемая *новая классическая макроэкономика* (Б. Лукас⁹, Т. Сарджент, Э. Прескотт¹⁰) особое внимание уделяет факторам совокупного

7 Аналогично научно-техническому открытию и его производственному использованию, которое сначала дает ускоренный рост отдачи, затем идет замедление и, в конце-концов, рост отдачи сходит на нет.

8 Лауреат [Нобелевской премии 1976 года](#) «за достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработки монетарной теории, а также за практический показ сложности политики экономической стабилизации».

9 Лауреат Нобелевской премии 1995 года «за развитие и применение гипотезы рациональных ожиданий, трансформацию макроэкономического анализа и углубление понимания экономической политики».

10 Лауреат [Нобелевской премии](#) 2004 г. «за вклад в динамическую макроэкономику: согласованность во времени экономической политики и деловых циклов».

предложения. Рост цен на ресурсы как трудовые (рост благосостояния), так и энергоресурсы¹¹ требует от производственного сектора поиска новых методов производства и управления. Соответственно, при объяснении циклических колебаний начинают появляться модели, объясняющие текущие тенденции – теория рациональных ожиданий, остаточный продукт Солоу и т.п.

Если вышеописанные теории в основном объясняли процессы развития и протекания среднесрочных колебаний экономической конъюнктуры, то *новая кейнсианская макроэкономика* скорее больше внимания сосредоточила на краткосрочных процессах (Г. Мэнкью, Д. Ромер, С. Фишер, О. Бланшар, Дж. Стиглиц¹²) – модели жесткости цен и заработной платы, модель монополистической конкуренции и т.п.

Конец XX века сопровождается сложными процессами в мировой экономике: интеграция ресурсов, создание экономических союзов, информационные изменения. Соответственно, аналогично, идет развитие и формирование теории цикличности, пытаюсь дать научное *обоснование современных процессов динамического развития*. Среди современных направлений выделяют новую институциональную теорию (Д. Норт¹³, М. Олеон, О. Уильямсон, Г. Демсец) и эволюционный подход (Р. Нельсон и С. Уинтер, 2006).

Новое институциональное направление, учитывая традиционные ценности западной цивилизации и накопленный опыт государственного регулирования, объясняет сложные экономические процессы на основе теории трансакционных издержек.

Эволюционный подход основан на учете поведенческих характеристик индивидуумов, фирм, институтов, имеющих отличительные черты в различных национальных экономиках и преемственности формальных и неформальных институтов. Использование данной информации и современное развитие технологий моделирования

11 В 1960 г. была создана ОПЕК – организация стран экспортеров нефти, координация деятельности по добыче и ценообразованию на нефть.

12 Лауреат Нобелевской премии 2001 года «за анализ рынков с асимметричной информацией».

13 Лауреат Нобелевской премии 1993 года «за новое исследование [экономической истории](#) с помощью экономической теории и количественных методов для объяснения экономических и институциональных изменений».

предполагает использование метода компьютерных симуляций развития общества.

В рамках эволюционного подхода экономическая система рассматривается как сложная и открытая. Все экономические агенты обладают несовершенным знанием об этой системе, и любое их решение сопряжено с фундаментальной неопределенностью. В эволюционной теории подчеркивается важность стохастических элементов, которые играют роль источника неопределенности в модели, определяя также и результаты экономических процессов.

Существуют принципиальные отличия институционального и эволюционного подхода, однако оба направления связывают процессы динамического развития с поведенческими характеристиками участников рынка. Это говорит о том, что накопленный статистический материал о конъюнктурных колебаниях и уровень развития современных экономических знаний все больше приводит к необходимости объяснения сложных процессов динамического развития через анализ поведения отдельных участников рынка и выявления их роли во взаимосвязи и координации с другими.

Несмотря на повторяемость длинных и средних волн, а также наличие общих закономерных процессов, каждый цикл протекал со своей спецификой, что обуславливается происходящими во времени изменениями в общественно-производственных отношениях. Например, одной из причин наличия длинных волн, наряду с научно-техническими открытиями, является кардинальные изменения в монетарной сфере. В конце XVIII в начале XIX века эти изменения касались массового притока в Европу золота и серебра с осваиваемых земель Америки и Африки. В конце XIX века в обращение массово стали использоваться бумажные деньги. Что привело в итоге к отмене «золотого стандарта». В середине XX века – появление электронных денег. Конец XX – начало XXI: введение единой валюты в европейских странах. То же самое касается и так называемых бизнес циклов (средних волн), что и обуславливает наличие разнообразных школ и направлений, описывающих конъюнктурные колебания. При анализе разнообразных моделей цикличности и рассмотрении их в ретроспективе, можно проследить, как происходит

смещение акцентов их построения в связи с происходящими в обществе и в производстве структурными изменениями.

Существуют и иные мнения относительно причин цикличности развития экономики, в том числе и основанные на так называемой теории «контролируемого обрушения», которая сродни «теории заговора» (arteksgroup.com/Article_about_crisis4.html).

1.2. СВЯЗЬ ИСТОРИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Как же связаны исторические процессы с экономическими циклами? Насколько долгосрочные колебания мировой конъюнктуры влияют на развитие мировой экономической деятельности? Наконец, как выявить это влияние? Вот проблемы, которые должны быть исследованы.

Анализ исторического процесса, протекающего в той или иной стране, приводит к выводу, что главными действиями государств как экономических агентов является *периодическое реформирование национальных экономик*. Возникает вопрос, почему экономические реформы происходят с разными перерывами во времени. Циклы Кондратьева «включают» в себя короткие и средние циклы. При этом в большинстве стран возникают именно эти циклы. Настолько ли быстро изменяются технологические уклады, социально-экономические системы, политические аспекты экономической деятельности, что возникает нужда в реформах?

В главе 4 настоящей монографии предпринята попытка исследовать продолжительность существования технологических укладов. Анализ динамики технологических укладов показал, что в целом продолжительность существования уклада имеет тенденцию к сокращению. В процессе труда происходили качественные изменения, связанные с растущим накоплением информации (опыта, знаний, все более совершенных орудий труда, технологий) и сопровождающиеся интенсификацией информационных процессов и возрастанием эффективности взаимодействия субъекта с объектом труда, и в отношении динамики технологических укладов, несомненно, действует закон ускорения темпов общественного развития.

Однако с одиннадцатого технологического уклада наблюдается однозначное и динамичное в масштабах этой группы сокращение продолжительности существования уклада. Данная тенденция соблюдается только до пятнадцатого технологического уклада, а с шестнадцатого наблюдается ее увеличение

В этой связи необходимо ответить на ряд вопросов. Всегда ли реформы экономической деятельности проводились в момент смены технологического уклада? Например, был ли изменен технологический уклад, когда М. Тэтчер реформировала экономику Англии? Связаны ли экономические реформы непосредственно с началом или окончанием очередного экономического цикла? Например, окончился ли очередной экономический цикл в 1990 г., когда в России был осуществлен переход от плановой экономики к рыночной? Были ли эти действия *реформами*, по определению *не затрагивающими социально-политических особенностей страны или это были не реформы, а коренные преобразования экономического, политического и общественного порядков, приводящими к изменению парадигмы государственного устройства, социально-политическому преобразованию той или иной страны.*

Ответы на все эти вопросы особенно актуальны для современного этапа развития РФ. Должны ли мы ограничиться изменениями только экономического порядка, не затрагивая политической и социальной сферы?

Президент Дмитрий Медведев в своей статье «Россия вперед» затронул именно этот вопрос о социально-политическом преобразовании страны, предложив изменить политическую систему. «Политическая система России, - писал президент, - также будет предельно открытой, гибкой и внутренне сложной. Она будет адекватна динамичной, подвижной, прозрачной и многомерной социальной структуре. Отвечать политической культуре свободных, обеспеченных, критически мыслящих, уверенных в себе людей. Как и в большинстве демократических государств, лидерами в политической борьбе будут парламентские партии, периодически сменяющие друг друга у власти. Партии и их коалиции будут формировать федеральные и региональные органы исполнительной власти (а не наоборот), выдвигать кандидатов на пост главы государства, руководителей регионов и местного самоуправления. Они будут иметь

длительный опыт цивилизованной политической конкуренции. Ответственного и содержательного взаимодействия с избирателями, межпартийного сотрудничества и поиска компромиссных вариантов решений острейших социальных проблем. Соединят в политическое целое все части общества, граждан всех национальностей, самые разные группы людей и наделённые широкими полномочиями российские земли» (Медведев Д. А., 2010).

Как видим, нельзя отождествлять реформирование и коренные социально-экономические и политические преобразования страны.

В последнее время появилась новая отрасль науки - «Клиодинамика» (<http://elementy.ru/news/430766>). Клиодинамика – новая междисциплинарная область исследований, объединяющая подходы исторической макросоциологии, теоретической истории, математического моделирования долговременных социальных процессов, построения и использования исторических баз данных, исследований социальной эволюции, исторической демографии и др. Задачей клиодинамики должен стать поиск объединяющих теорий и проверка их на основе разнообразных массивов данных – исторических, археологических и прочих данных.

Главный вопрос состоит в том, являются ли подобные закономерности статистически значимыми, выдерживают ли они строгую математическую проверку? Или, может быть, это всего лишь некие расплывчатые тенденции, которые историк может заметить, а может и не заметить в зависимости от того, какие факты из огромного множества имеющихся исторических данных он выберет для анализа?

Анализ восьми «демографических циклов» в Англии, Франции, Римской империи и России показал, что некоторые закономерности характеризуются высоким уровнем статистической значимости. Например, политическая и социальная нестабильность, как выяснилось, всегда в несколько раз выше в периоды снижения численности населения, чем во время демографического роста. Вероятность того, что эта и другие подобные закономерности объясняются случайным совпадением, пренебрежимо мала. Аналогичные расчеты позже были проведены для древнего Китая и Египта. Выявленные ранее закономерности полностью подтвердились и на этом материале (П. В. Турчин, Л. Е. Гринин, С. Ю. Малков, А. В. Коротаев. – М.: «ЛКИ», «[URSS](http://URSS.ru)», 2007. – С. 8 – 18.)

Можно ли применить методы и выводы, к которым пришли указанные авторы на основе анализа *«демографических циклов»*, к анализу динамики *экономических циклов*.

Для ответа на все эти вопросы мы попытались исследовать исторические аспекты, принципы и результаты реформирования национальных экономик России и ряда государств Европы, Америки и Азии.

1.3. ИСТОРИЯ, ПРИНЦИПЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК СТРАН МИРОВОГО СООБЩЕСТВА (ОБОБЩЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ).

В качестве объектов исследования были приняты цели и методы реформирования, взаимовлияние реформ и фаз экономического цикла, а также ментальные особенности народов этих стран, которые существенно влияют на своеобразие проводимых в той или иной стране реформ. Обобщение принципов и результатов реформ и коренных преобразований экономического, идеологического и политического порядков, рассмотренных нами, показывает, что использовать сегодня опыт реформирования национальной экономики, вывода ее из кризиса, накопленный как собственной, так и зарубежной историей, в «чистом виде» невозможно. Слишком много различий в особенностях экономики, политики и идеологии, существовавших в разные исторические периоды, в разных странах, с разными экономико-географическими, геополитическими, ментальными и другими условиями, характеризующиеся различными институциональными матрицами, присущими этим странам. Эти различия настолько существенны, что механически переносить опыт, хорошо зарекомендовавший себя в той или иной эпохе или в той или иной стране, на современные процессы реформирования и выхода из кризиса нельзя.

Меры, принимавшиеся правительствами Великобритании, США, Германии и СССР, отличались как принципами, так и средствами, обеспечения выхода из кризиса. Однако из этого не следует, что некоторые основополагающие решения, принимавшиеся в прошлом, не нужно изучать, анализировать и использовать в настоящем и будущем. При этом, естественно, должны учитываться факторы, не влиявшие на принятие

решений в прошлом, но значимые для принятия решений в настоящем и будущем. Д. Н. Мак-Клоски справедливо считает, что ценность экономической истории является общей ценностью всякой интеллектуальной деятельности. Тем не менее, многие экономисты не только не знают основ экономической истории, но и не считают нужным включать эту дисциплину в учебные планы подготовки студентов. Эта точка зрения укрепились в среде экономистов-математиков. Произошло это потому, что «сорок лет инвестиций в математизацию экономики и дезинвестиций в ее историзацию привели к тому, что в среде экономистов стало легче сознаваться в незнании истории, чем в незнании математики. Экономист-прикладник, который по существу, постоянно имеет дело с историческими проблемами, сгорел бы от стыда, если бы ему пришлось признаться, что он не знаком с дифференциальными уравнениями или распознаваемостью образов, но он же без малейшего смущения сообщает, что понятия не имеет о том, что происходило в изучаемой им экономике до 1929-го, или до 1948-го, или до 1970 г» (Мак-Клоски Д. Н., 1993). Небезынтересный пример эксперимента, который «провела история» в области *налоговой политики и политики дифференциации доходов*, в результате которой произошло крушение Римской Империи, приводит М. Грант. Автор пишет: «Главной причиной, по которой граждане Рима не хотели поддерживать армию и пополнять ее ряды, было *тяжелое бремя налогов*, взимавшихся для содержания армии – гигантская нагрузка, все более отчуждавшая бедняков от государства и с фатальной неизбежностью разделявшая их... Из-за отсутствия оборотного капитала, правительство не могло переложить часть бремени на потомков, образуя государственный долг...» (Грант М., 1998).

Характер *политики дифференциации доходов* населения римской империи ярко иллюстрирует греческий историк **Олимпиодор**, который писал: «Каждый из видных домов Рима имел у себя все то, чем, по-видимому, обладал средних размеров город – ипподром, форумы, фонтаны и бесчисленные бани». В то же время значительная часть римлян еле-еле сводила концы с концами.

Одна из причин падения Рима заключается во все возрастающей неспособности властей защитить как собственников, так и их собственность. Несмотря на желание правительства мобилизовать все для

взимания денег, оно потерпело неудачу в своих последних усилиях добиться этого, а потому государство и рухнуло. Этот пример из истории Древнего Рима, раскрывающий причинно-следственные связи нерациональной экономической политики и гибели государства, не утратил своей актуальности и в современном мире.

Известный немецкий философ Фридрих Ницше писал: «...знание прошлого во все времена признавалось желательным только в интересах будущего и настоящего, а не для ослабления современности, не для подрывания устоев жизнеспособной будущности. В объяснении прошлого вы должны исходить из того, что составляет высшую силу современности. Только путем наивысшего напряжения ваших благороднейших свойств вы сумеете угадать в прошлом то, что в нем представляется стоящим познания и сохранения, то есть великого» (Ницше Ф., 2003).

Анализ принципов реформирования национальных экономик России в период XVII - XX вв. и некоторых развитых западноевропейских, американских и азиатских стран в XX веке, позволяет констатировать, что главной проблемой, перед решением которой оказывались реформаторы, являлась проблема определения роли государства в регулировании экономической деятельности в разных фазах экономического цикла. Применение в «чистом» виде методов реформирования, присущих определенной модели (монетаризм, кейнсианство и т.п.), в каждой стране «дополнялось» мерами, обусловленными особенностями национального менталитета, сформированного в течение четырех веков под воздействием католицизма и протестантизма.

Если католицизм проповедовал «всеохватывающее единство между различными личностями» (Де Любак Анри, 1992), то протестантское вероучение культивировало чувство личного достоинства, индивидуализм. Кальвинизм проповедовал бережливость, мирской аскетизм, оправдывал предпринимательство. В соответствии с идеологией кальвинизма человек своими успехами может доказать, что он «божий избранник» (Вебер М., 1990). Православие проповедует коммунитарность, соборность, служение. Общинный характер православной идеологии исходит из превосходства МЫ над Я.

Реформирование национальной экономики России в период XVII - XX веков проходило по инициативе верховной власти. Все реформы

преследовали цель укрепления военного и экономического могущества страны. Их основная направленность практически всегда была связана с необходимостью наполнения казны за счет усиления налогового бремени. Это и реформы Алексея Михайловича, и Петра Великого, и Александра I и Александра III и др. Они исходили из презумпции укрепления «самодержавия, православия и народности» (знаменитая «Уваровская триада»).

Существенно отличались от традиционных целей российских реформ главная цель реформы Александра II, которая привела к изменению облика национальной экономики, позволившего так же как в Европе резко повысить производительность труда и совершить в России промышленный переворот на основе раскрепощения крестьян и создания класса наемных рабочих. Именно эту причину отмены крепостного права привел в своих трудах М. И. Туган-Барановский.

Постоянная борьба между различными христианскими вероучениями наложила свой отпечаток на менталитет народов, под влиянием которого выбирались модели реформирования национальных экономик различных стран Европы и Америки.

Общим для реформирования национальных экономик всех западноевропейских стран в XX веке было сочетание либерализма и жесткого государственного влияния на экономику. Такой подход характерен и для французского «дирижизма», и для германской социально-ориентированной рыночной экономики, и для английского «тэтчеризма».

Реформирование национальной экономики США в XX веке, в начале и последней четверти XX века, преследовало сходные цели - вывод страны из кризиса, но осуществлялись по двум разным теоретическим моделям: кейнсианской и неоконсервативной. По-видимому, причиной этого является существенное различие в условиях, сложившихся в стране к моменту начала первой и второй реформ. «Великая депрессия» 20-30-х гг. и кризис 70-80-х гг. различаются глубиной падения национальной экономики. Если происходившее в 70-80-гг. может быть названо кризисом, то «Великая депрессия» должна расцениваться как катастрофа национальной экономики, выход из которой мог быть осуществлен только на основе жесткого вмешательства государства в экономическую деятельность.

Особенностью экономических реформ в странах Азии в XX веке являлось существенное вмешательство государства в экономическую деятельность. В период после первой мировой войны это вмешательство, например в Японии, было направлено на стимулирование, главным образом, военно-промышленного комплекса, усиление милитаризации страны. В период после второй мировой войны государственное вмешательство имело целью не только вывод национальной экономики из мобилизационного в режим градуалистского развития, но и придания экономическому развитию высокого уровня динамичности. Главной целью реформирования экономики Японии в конце XX века, сформулированной правящей элитой страны и получившей общественную поддержку, становится построение общества благополучия.

Своеобразием реформ, проводимых в Китае и Южной Корее, является стремление перейти к новому экономическому порядку – смешанной (многоукладной) экономике с весьма существенной ролью государства в регулировании экономической деятельности. Различия в подходах к реформированию обусловлены, главным образом, особенностями предшествующего началу реформирования экономического, государственного и общественного порядков, а также уровнем развития национальных экономик.

Результаты исследования исторических аспектов наиболее значимых экономических реформ в России и ряде наиболее развитых стран Европы, Америки и Азии, вызывают необходимость ответа на следующие вопросы:

Что общего между всеми основными реформами национальных экономик, осуществлявшихся в разных странах, независимо от эпох и континентов?

В чем различие проводившихся реформ и чем обусловлены эти различия?

Как проводимые реформы связаны с фазами экономического цикла?

Отвечая на первый вопрос, можно констатировать, что где бы и когда бы ни проводились реформы, их инициаторами, как правило, были первые лица государственной власти. Практически всегда реформы сопровождались высокой ценой для средних и низших слоев населения. Главными целями реформ, как в России, так и в других наиболее развитых странах, было стремление к повышению экономической мощи,

обеспечивающее прочное положение той или иной страны в мировой системе.

К концу XIX века, а также на протяжении XX века в подавляющем большинстве стран, наряду с укреплением положения на мировой арене, стали усиливаться стремления к выдвижению социальных целей на первые места в иерархии целей реформ. Это стремление характерно и для европейских, и для стран других континентов. Известную роль в том, что такие стремления получили распространение в странах, где главенствующей является католическая церковь, сыграли взгляды, проповедуемые различными ее ответвлениями, особенно англиканской церковью. Представители этой церкви (английский теолог Ф. Д. Морис) поставили под сомнение такие принципы либерализма как культ индивидуализма, прославление конкуренции как неизбежного закона экономики, некритическое отношение к принципу *laissez faire* (Власть и реформы, 1996, с 327). В 1924 г. в Бирмингеме Уильям Темпл – будущий архиепископ Кентерберийский – выдвинул тезис о необходимости «подчинить интересы прибыли интересам служения». Деятельность англиканской церкви привела в 1948 г. к появлению в Великобритании «закона о благосостоянии». Идеи социальной приоритетности реформ в России исповедуются и православной церковью.

При всем различии средств реформирования общим во все времена, как правило, было стремление к финансовой стабилизации, профициту государственного бюджета, стимулированию экономического роста, повышению уровня занятости. Однако не всегда стремление к защите социально уязвимых слоев населения было целью реформ. Так, и М. Тэтчер, и Р. Рейган и другие инициаторы реформ шли на сокращение социальной помощи, правда, в самые тяжелые периоды реформирования экономик.

Важнейшими были денежные и налоговые реформы, реформы кредитно-денежной и таможенной политики. Актуальной для большинства стран была проблема определения степени участия государства в регулировании (управлении) экономической деятельности. Эта проблема была актуальной и для реформ начала и второй половины XX века в США, Великобритании, Франции, и для реформ в Японии, Китае, Республике Корея и др.

Для стран, осуществлявших переход к новому экономическому порядку (например, для России, Германии или Чили) характерным было усиление социальной напряженности в обществе, что приводило к серьезным конфликтам. Для этих стран важнейшими проблемами были выбор предпочтительного экономического порядка и выбор темпов экономических преобразований («шоковая терапия», как, например, в Польше, или «градуалистская политика» переходного периода, как в Венгрии, либо как вариант подобной политики – «переходить реку, нащупывая камни», как в Китае).

Характерной чертой процесса преобразований в экономике, общей для многих стран, в том числе для России, США, Франции, Германии, ряда стран Латинской Америки является чередование реформ и «контрреформ», которое происходило по мере смены политической власти. Если в качестве контрреформ принять попытки преодоления кризисных ситуаций, сложившихся в предшествующие периоды, то во многих случаях «контрреформы» были связаны со сменой фаз экономического цикла. Это относится и к Великой депрессии, и к «дирижизму» Де Голля, и к «тэтчеризму». «Контрреформами» можно считать преобразования Алексея Михайловича, Петра I и Александра II, которые были направлены на преодоление экономических, финансовых и политических кризисов, складывавшихся в предшествующих периодах в России. Вспомним развал экономики, произошедший в период царствования Михаила Романова. Этот развал преодолевался существенно отличающимися от реформ Михаила Романова «контрреформами» Алексея Михайловича и Петра I.

Следует, однако, заметить, что контрреформами (без кавычек) были, несомненно, действия Анны Иоановны, пытавшейся ликвидировать все, что сделал Петр I, что нанесло России значительный ущерб. «Контрреформами» можно считать такие значимые с точки зрения преодоления финансового кризиса денежные реформы графа Канкрин в России и Людвиг Эрхарда в Германии. Подобные преобразования были направлены на преодоление кризисных ситуаций, сложившихся в этих странах в связи с подготовкой, ведением и преодолением последствий войн.

Ответ на второй вопрос может быть сформулирован следующим образом. Основные различия реформ проявлялись, прежде всего, в

использовании странами разных теоретических концепций реформирования. Применение той или иной модели реформ во многом определялось политическими пристрастиями правящей элиты страны; предшествующими началу реформ государственным, политическим и идеологическим порядками; уровнем развития национальной экономики; геополитическим положением страны в мировой экономической системе, степени ее зависимости от доминирующих стран и группировок и другими факторами.

Геополитическое положение страны («теллурократическое» или «талассократическое») вырабатывает различные цивилизационные установки населения, способствующие реализации той или иной концептуальной модели реформ. Существенное влияние на выбор такой модели оказывает *менталитет* большей части населения страны: господствующие в обществе мировоззренческие взгляды, жизненные установки, национальные традиции, религиозные убеждения. Именно они формируют, по словам М. Вебера, психологические стимулы, «которые давали определенное направление всему жизненному строю и заставляли индивида строго держаться его. Эти стимулы были в значительной степени обусловлены спецификой религиозных представлений» (Вебер М., 1990, с. 138). Поэтому в подавляющем большинстве стран, реформирующих национальную экономику, инициаторами реформ учитывался «человеческий фактор» – ментальные особенности населения этих стран. Особое внимание уделялось поведению «толпы» в той или иной фазе экономического цикла. Вспомним хотя бы «соляные» и другие бунты XVII - XIX веков в России, обусловленные резким увеличением цен и налогов. Аналогичное поведение «толпы» в США в 2008 г. послужило толчком к началу современного мирового экономического и финансового кризиса.

Ответ на третий вопрос в значительной степени связан с особенностями институциональной матрицы, присущей той или иной стране (Кирдина С. Г., 2001). Исследование экономических реформ, проводимых в странах с Х-матрицей (Россия, Китай, в какой-то мере Япония и Республика Корея), приводит к выводу, что в периоды, когда эти страны не были интегрированы в мировую экономику, они практически не ощущали смены фаз экономических циклов. Кризисы, периодически

возникающие в их национальных экономиках, являлись, как правило, результатами политических решений правящих кругов.

История России свидетельствует о том, что все успешные финансово-стабилизационные меры не приводили к росту благосостояния народа и неизменно заканчивались потрясениями в области внутренней и внешней политики, а в результате и в финансово-экономической сфере. В этой связи небезынтересно высказывание С. Ю. Витте. В письме князю В. П. Мещерскому в 1899 г. он писал: «Наше назначение капиталов это война. Мы не можем просидеть и 25 лет без войны, и все народные сбережения идут в жертву войнам. Мы оставляем в запустении богатейшие края, завоеванные нашими предками, а в душе все стремимся к новым и новым завоеваниям оружием и хитростью. О каком благосостоянии можно при таком положении вещей серьезно говорить!» (Витте С. Ю., с.415).

Справедливость этих слов подтверждается следующими фактами.

В 1839 – 1849 гг. министр финансов России Е. Ф. Канкрин проводит денежную реформу. Однако полученный прирост доходной части бюджета направляется на увеличение военных расходов. В 1853 – 1856 гг. Россия проигрывает Крымскую войну, наносится огромный ущерб экономике и финансам.

В 1862 – 1878 гг. министр финансов М. Х. Рейтерн упорядочивает российский бюджет. В ноябре 1864 г. по его инициативе выпускается первый в России выигрышный заем. По указанию Александра II он назывался «Внутренний пятипроцентный, с выигрышами заем». На полученные средства модернизируется русская армия и начинается русско-турецкая война 1877 – 1878 гг.

В 1880 – 1887 гг. министр финансов Н. Х. Бунге за счет внутренних и внешних займов, увеличения золотого запаса, увеличения налогообложения частично стабилизирует финансовую систему России. В последующие годы министры финансов И. А. Вышнеградский и С. Ю. Витте готовят проведение значительной финансовой реформы. В 1897 г. вводится «золотой стандарт», происходит быстрый подъем экономики. Но... начинается и проигрывается русско-японская война, а вслед за ней – революции 1905 – 1907 гг.

В 1907 – 1914 гг. министр финансов В. В. Коковцев ликвидирует бюджетный дефицит. Императорским указом от 19 июля 1908 г.

объявляется пятипроцентный заем на номинальный капитал 200 млн. руб. Менее чем через год, в 1909 г. на зарубежные рынки выпускаются облигации Российского государственного 4,5% -го займа на номинальную стоимость 525 млн. руб. Причем номинал облигаций устанавливался в иностранной валюте: франках, фунтах стерлингов, марках, гульденах. Облигации выпускаются в рублях. В результате размещения этого займа, аккумуляирования средств в экономике происходит резкий подъем. И вновь накопленный капитал направляется Государственной Думой на реализацию военных программ. Первая мировая война, революция 1917 г., гражданская война. Разруха национальной экономики. Финансовая система перестает существовать.

Китайская «Культурная революция» Мао Дзедунa 1966 – 1976 гг. Страна потеряла 500 млрд. юаней. К концу 70-х гг. сверхцентрализованная система управления экономикой. Тотальная роль государства во всех областях жизни. Отрицание роли рынка и товарной экономики. Уравнительная система оплаты труда без учета трудового вклада. Карточная система распределения продуктов. Маоистский лозунг: «Опора на собственные силы», исключающий интеграцию в мировую экономическую систему.

Реформы Дэн Сяопина 80-х гг. XX века представляли собой некую «смесь» принципов X- и Y- матриц, что усилило интеграцию Китая в мировую экономику. Такое сочетание матриц позволило национальной экономике Китая в период рецессии 2008-2009 гг. преодолеть многие отрицательные последствия, присущие этой фазе экономического цикла, в результате чего в отличие от других развитых стран в период рецессии ВВП Китая вырос на 7%. По-видимому, сказалась положительная роль сильного государственного и идеологического влияния на экономическую деятельность. Рассмотрим основные направления реформирования национальных экономик России и ряда зарубежных стран, а

также взаимосвязи этих реформ с фазами экономического цикла более подробно.

1.4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

1.4.1. Кризисное состояние экономики России в 1917 г. (октябрь) – 1920 гг.

Во всех социально-экономических преобразованиях начального периода советской власти большевики действовали спонтанно. Отсюда – хаотичность в предпринимаемых мерах и следование за ситуацией, а не наоборот.

К числу наиболее знаменитых (не всегда хорошо обдуманных, чаще вынужденных) экономических мероприятий этого времени можно отнести:

- экспроприацию частной земельной собственности;
- введение рабочего контроля на всех промышленных, банковских, транспортных, торговых и других предприятиях, означавшего некомпетентное вмешательство в предпринимательскую сферу и начало «красногвардейской атаки на капитал»;
- национализацию банков и банковской системы, которая оказывает решающее влияние на организацию всей хозяйственной жизни в стране;
- овладение железными дорогами, речным и морским транспортом;
- национализацию внешней торговли, сопровождавшуюся аннулированием огромных внешних и внутренних долгов царского и Временного правительства;
- национализацию крупной промышленности, для грамотного управления которой не было кадров;
- реализацию Закона о социализации земли, провозгласившего фактический передел земли в пользу бедноты и маргинальных слоёв населения в деревне;
- введение продовольственной диктатуры, т.е. продразвёрстки, или насильственного изъятия всех хлебных запасов, включая посевные, фуражные и продовольственные.

Все эти преобразования заметно ускорили вызревание предпосылок раскола российского общества, выразившегося в развязывании

гражданской войны в стране, а также иностранной интервенции извне (Неровня Т. Н., 2002).

Экономическая жизнь России, особенно в период 1918-1920 гг. существенно ухудшилась. По сути дела речь шла о хозяйственной разрухе, вызванной более чем восьмью годами первой мировой и гражданской войн. Национальный доход страны упал с 11 млрд. руб. в 1917 г. до 4 млрд. руб. в 1920 г. Общий ущерб, нанесённый народному хозяйству страны, составил по одним данным 39, по другим – 50 млрд. золотых рублей, что равнялось более $\frac{1}{4}$ её довоенных богатств. После революций и войн на Россию обрушилась новая беда – голод зимы 1921-1922 гг. В городах голодала пятая часть населения.

Одной из причин была засуха в хлеботородных районах Украины, Кавказа, Крыма, Приуралья и Поволжья. Но главная причина – отсутствие каких-либо продовольственных резервов и «продразверстка». По всей стране действовали «продотряды», насильственным путём отбиравшие у крестьян хлеб и другие продукты. Весной 1920 г. у многих крестьян был конфискован даже семенной фонд. В 1921-1922 г. голодало около 40 губерний с 90 млн. населением, из которого 40 млн. оказалось на грани смерти.

В результате голода погибло не менее 5 млн. человек, в том числе около 1 млн. крестьян. Это вызвало усиление социальной напряжённости в стране.

Правительство усиленно искало выход из этих трудностей. Был создан ряд комиссий помощи голодающим. В стране установилось временное единение политических сил, помогающих голодавшей деревне. Началась компания русской церкви по добровольной сдаче своих ценностей в фонд спасения голодающих, ценности стали поступать от русских эмигрантов. Однако вскоре на церковь начались гонения. Для закупки продовольствия изымалось, часто жестоко, церковное имущество. Продавались за границу произведения искусства. Но спастись от голода лишь при опоре на внутренние средства не удавалось. Советское правительство обращается к миру с призывом о помощи. Её предлагают и оказывают Американская администрация помощи (АРА), международный пролетариат, европейские государства. Однако подобное решение не могло

вытащить страну из нищеты и разорения (Жарова Л. Н., Мишина И. А., 1998).

После национализации промышленности товарооборот стал натуральным, денежное обращение было практически ликвидировано. В 1918-1920 гг. был полностью разрушен свободный рынок. Государство стремилось заменить денежный оборот организованным обменом и распределением продуктов. Производилось директивное снабжение государственных предприятий ресурсами. Торговли фактически не существовало, ее заменили заготовкой и распределением сельскохозяйственных продуктов и промышленных изделий. Этих продуктов было недостаточно даже для покрытия минимальной потребности населения.

Продукты изымались принудительно. Крестьян вынуждали все излишки, а часто и самое необходимое, сдавать государству без всякого обмена. В 1918-1920 гг. происходили массовые выступления крестьян. От продразверстки уклонялись также путем сокрытия зерна, перевода зерна в самогон и другими способами. У мелкотоварного сельского хозяйства не было стимула сохранять производство на имеющемся уровне, тем более расширять. Недостаток тяги, рабочей силы, изношенность инвентаря приводили к сокращению производства.

Численность сельского населения с 1913 по 1920 гг. почти не изменилась, но процент трудоспособных в связи с мобилизациями и результатами войны заметно снизился – с 45% примерно до 36%. Площадь запашек сократилась за 1913-1916 гг. на 7%, а за 1916-1920 гг. – на 20,3%. Производство ограничивалось лишь собственными потребностями. В Средней Азии практически прекратили выращивать хлопок, вместо этого стали сеять хлеб. На Украине резко сократили посевы сахарной свеклы. Это вело к снижению товарности сельского хозяйства, оно стало почти полностью натуральным.

Вплоть до 1921 г. экономическая и политическая жизнь страны проходила в соответствии с политикой «военного коммунизма», политикой полного отказа от частной собственности, рыночных отношений, при абсолютном контроле всех аспектов экономической деятельности со стороны государства. Политика «военного коммунизма» состояла из совокупности чрезвычайных мероприятий государства,

направленных на мобилизацию ресурсов страны не столько экономическими, сколько внеэкономическими, насильственными, а порой даже военными методами в целях победы в гражданской войне.

Наиболее характерные мероприятия политики «военного коммунизма»:

- продовольственная развёрстка;
- национализация всей промышленности в сочетании с максимальной централизацией управления;
- централизованное снабжение населения промышленными продуктами по карточкам через потребкооперацию;
- всеобщая трудовая повинность (применение принудительного труда).

1.4.2. НЭП как стратегия вывода экономики России из кризиса

НЭП можно сравнить с цепью, состоящей из множества связанных между собой звеньев. Нельзя было поднять одно звено, не затронув другие: *промышленность, управление, торговлю, финансовую сферу. Что было первым звеном НЭПа?*

С введением продналога (он был меньше продразвёрстки и объявлялся заранее, накануне посева) у крестьянина появлялись излишки, которыми он мог свободно распоряжаться, т.е. торговать. Свобода торговли вела к разрушению государственной монополии не только в распределении сельхозпродуктов, но и в управлении промышленностью в городе. Зажатые в государственные тиски предприятия переходят на хозрасчёт, который давал возможность постепенного перехода на самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление.

Формирование рынка с переходом к НЭП шло по трём важнейшим направлениям:

1. Возрождение рыночных отношений на их естественной основе – мелкотоварного и частнокапиталистического хозяйства;
2. Воссоздание инфраструктуры рынка (включающей рынки товаров, ценных бумаг, капиталов и труда) и институтов, обеспечивающих функционирование рынка (банки, биржи и т.д.), денежного обращения;
3. Меры по внедрению товарно-денежных отношений в государственный сектор экономики; для этого в практику вводились

концессии, аренда, переход трестов на коммерческий расчёт, кооперативные объединения, государственные акционерные общества и т.д.

В результате допущения капитализма и товарно-денежных отношений заработал рынок. Разрешение свободной реализации излишков сельхозпродукции крестьянами подразумевало развитие местного товарооборота, а не торговли, возрождение которой стало для правительства неожиданностью.

Предприятия могли по своему усмотрению распоряжаться частью своей продукции. Вводилось материальное стимулирование рабочих. Многие предприятия сдавались в аренду кооперативам, товариществам или частным лицам. Практически переставал действовать декрет о национализации всей мелкой и кустарной промышленности. По новому положению от 7 июля 1921 г. можно было открыть кустарное или промышленное производство, но не более одного владельца. Разрешалось нанимать до 10 рабочих (при моторе) и до 20 рабочих (без мотора).

Больше стало привлекаться специалистов на государственные заводы. С введением новой экономической политики начался процесс формирования нэпманской буржуазии (нэпманов). В её среде старая буржуазия имела большой удельный вес (от 30% до 50% в зависимости от рода занятий). Остальная часть нэпманов выходила из среды советских служащих, крестьян и кустарей. Связана нэпманская буржуазия была как с частно-, так и с госкапиталистическим укладом. Ввиду быстрой оборачиваемости капитала основной сферой деятельности была торговля. Отмена закона о всеобщей трудовой повинности в 1921 г. дала возможность заняться предпринимательством.

В течение 1921-1923 гг. был принят ряд нормативных актов, расширявших сферу действия рыночных отношений, по вопросам организации управления государственными промышленными предприятиями, по внедрению коммерческого расчёта, по созданию трестов и синдикатов и т.п. Наряду с государственными функционировали предприятия частного сектора: кооперативы, кустарные предприятия, собственно предприниматели (частники). Частный сектор охватывал преимущественно сферу торговли, частного кредита и частично сферу промышленности.

К числу важнейших законов, принятых Советской властью в 1920 г., принадлежит закон о концессиях (разрешениях, уступках). Советская сторона по договору передавала зарубежным предпринимателям на определённый срок в эксплуатацию природные богатства, предприятия или другие хозяйственные объекты.

В 1923 г. имелось 24 смешанных общества, т.е. совместных предприятий. В отличие от концессий в них участвовал и капитал государства. Но в дальнейшем концессии и смешанные общества не получили своего развития, так как постоянно сталкивались с жёстким государственным механизмом в виде его центральных органов управления, которые если не препятствовали, то ограничивали экономическую свободу предпринимателей.

Новая экономическая политика фактически одновременно проводилась на разных уровнях и в разных направлениях.

На *макроуровне* проводилась устойчивая долговременная реформа, ориентированная на становление централизованного государственного планирования и директивное управление хозяйством страны, тотальное огосударствление экономики. Закладывался фундамент будущей командной системы управления экономикой со стороны партийно-государственного аппарата, принудительного обобществления производства.

В то же время на *микроуровне* была предоставлена в ограниченных размерах свобода рынку и мелкорыночным формам хозяйствования, оживившая торгово-предпринимательскую деятельность и тогда ещё не коллективизированное сельскохозяйственное производство. Такой симбиоз, казалось бы, несовместимых реформ оказался удачным в том смысле, что российская экономика 20-х гг. смогла, если не встать на ноги, то подняться вначале на колени, обеспечить минимально необходимые условия жизни людей.

На месте казарменно-распределительного устройства «военного коммунизма», практически отменившего механизм рыночного обмена и его главный инструмент — деньги, вновь под влиянием новой экономической политики сформировалась хозяйственная система, основанная на подлинно рыночных принципах общественного воспроизводства с соответственно значимой ролью денежных факторов.

Каковы же итоги и уроки семилетия 1921-1927 гг.? По сравнению с ужасными, голодными 1921-1922 годами 1925-1926 гг. казались сытными и зажиточными. Даже перебои с продовольственным снабжением представлялись временным, преходящим явлением.

Уже в 1925 г. валовой сбор зерновых превысил среднегодовой сбор пяти предвоенных лет (1909-1913 гг.). Исключительно быстрыми темпами восстанавливалась промышленность, несмотря на то, что её развитие шло практически с нуля – ведь производство в сталелитейной промышленности находилось к 1921 г. на уровне последнего года царствования Петра I.

Самым крупным успехом нэповского курса стала финансовая реформа. Развитие денежного обращения способствовало укреплению крестьянского хозяйства. К 1925 г. фактически снимается запрет на аренду земли культурными, зажиточными хозяевами, одновременно снимается запрет на наём рабочей силы. Крестьянам вновь было разрешено выходить на хутора и отруба, а в целях борьбы с аграрным переселением государство начало поощрять переселенческую политику.

Таким образом, можно проследить своеобразную историческую преемственность между аграрной политикой первого нэповского пятилетия и столыпинской аграрной реформой, хотя и без главного её элемента – частной крестьянской собственности на землю.

Особая роль в аграрном секторе в России принадлежала кооперации. Как правило, крестьянин состоял в нескольких кооперативах: снабженческо-сбытовом, потребительском, кредитном, извозном, подсобного промысла и т.д.

Развивалась промышленность, хотя и неравномерно. Крупная государственная была реорганизована на основе самостоятельных, хозрасчётных трестов и синдикатов. Прежде всего, самыми быстрыми темпами развивалась лёгкая промышленность – та, которая обслуживала крестьянский рынок, та, в которой быстро создалась реальная конкуренция за потребителя. Медленнее – тяжёлая индустрия, находившаяся в государственной собственности и не имевшая конкурентов. В добывающей и обрабатывающей отраслях, которые требовали крупных инвестиций, наращивание производства шло через интенсификацию мускульных усилий рабочих без существенного повышения заработной платы. Только к 1925 г. заработная плата рабочих на шахтах, в металлургии и на

железных дорогах достигла довоенного уровня. Нередки были забастовки, конфликты с администрацией. Участие рабочих в управлении повышало их политическую активность, но не давало им возможности участвовать в распределении прибылей. Материальная заинтересованность строго регулировалась.

1.4.3. Кризис финансовой системы СССР в 1922-1924 гг. Денежная реформа как необходимая мера выхода из кризиса.

К концу 1921 г. состояние финансов было катастрофическим. За счёт колоссальной эмиссии денежное обращение в стране увеличилось по сравнению с предвоенным уровнем в 127 раз, а стоимость рубля упала в 5600 раз. В конце концов, разные районы России стали печатать свои собственные деньги. На севере России, например, деньги печатались на оборотной стороне винных этикеток. В Приамурье возникла особая ремесленная отрасль – ремонт денег.

Денежная реформа назрела. Должность наркома финансов занимал Г. Сокольников, который привлёк к работе группу опытных «буржуазных» специалистов, среди которых ведущую роль играли Л. Юровский и Н. Кутлер, один из помощников С. Ю. Витте по проведению первой денежной реформы в России в начале века, и близкий сотрудник П. А. Столыпина. Этот «мозговой трест» и провёл реформу финансов.

В качестве первого шага подготовки к реформе были проведены две деноминации, т.е. уменьшение номинального выражения вновь выпускаемых денежных знаков. При первой деноминации, когда были выпущены в обращение «знаки 1922 года», один рубль вновь выпускаемых знаков приравнялся к 10 тыс. руб. находящихся в обороте; при второй были выпущены «знаки 1923 года» – к 100 рублям в «знаках 1922 года», т.е. к одному миллиону рублей прежних (до проведения деноминации) денежных знаков.

Выпуск новых денежных знаков повышенной ценности, однако, не решил задачу создания твёрдой советской валюты. Из-за большого дефицита бюджета и новые дензнаки эмитировались в чрезмерно больших количествах и поэтому обесценивались. В совокупности всё это привело к возникновению идеи использования в обороте двух параллельных валют –

«совзнаков» и новой – твёрдой советской валюты. На практике эта идея реализовалась выпуском в обращение в конце 1922 г. новых кредитных денег – червонцев – банковских билетов Государственного банка, возрождённого решением ВЦИК 7 октября 1921 г. Устойчивость червонца обеспечивалась Государственным банком на 25% драгоценными металлами и иностранной валютой, на 75% – легко реализуемыми товарами, векселями и другими активами. В 1925 г. валютные курсы на Нью-Йоркской бирже относительно доллара (100%) составили: фунт стерлингов – 99%, франк – 20,6%, червонец – 100,1%.

Эмиссия червонцев предназначалась не для покрытия бюджетного дефицита, а для кредитования хозяйства под оборот реальных материальных ценностей. Эти банкноты на 25% были обеспечены золотом, в остальной части – краткосрочными векселями и легко реализуемыми товарами, имели золотое содержание 7,74234 г чистого золота и соответствующий курс в иностранной валюте.

Вплоть до 1924 г. продолжали обращаться также и «совзнаки», выпускавшиеся Наркоматом финансов (Наркомфином). Следовательно, установилась система обращения двух валют – устойчивой (червонца) и падающей («совзнака»). Чем больше внедрялся в оборот червонец, тем более сужалась сфера обращения «совзнака», что приводило к усилению темпов его обесценивания. На 1 января 1923 г. денежная масса в обращении (в переводе на червонцы) состояла на 97% из «совзнаков» и лишь на 3% из банковских билетов. К 1 июля удельный вес банкнот поднялся до 37%, к 1 октября – до 74%. Банковские билеты были восприняты хозяйственным оборотом в качестве твёрдой валюты и стали играть решающую роль в денежном обращении.

В феврале 1924 г. прекратилось печатание и выпуск в обращение «совзнаков». Взамен их были выпущены государственные казначейские билеты достоинством в 1, 3 и 5 рублей, а также серебряная и медная монета. Эмиссия казначейских билетов не могла превышать половины всей суммы выпущенных в обращение банкнот Госбанка.

Между казначейским рублём и банковским червонцем было установлено твёрдое соотношение: 1 червонец = 10 рублям. При этом соотношении новый, твёрдый советский рубль обладал таким же

содержанием, как дореволюционный рубль, а именно – 0,774234 г чистого золота.

Однако пока сохранялся значительный дефицит госбюджета, продолжалась эмиссионная «накачка» денежной массы, что вызвало прогрессирующее обесценение «совзнаков». Оставшиеся «совзнаки» изымались из обращения путём выкупа их по курсу 1 рубль золотом (казначейскими билетами) = 50 тыс. руб. денежными знаками 1923 г. или же: 1 новый рубль = 50 млрд. рублей образцов до проведения деноминации.

Достигнутые к тому времени успехи в восстановлении промышленности, транспорта и сельского хозяйства, развитие товарооборота создали благоприятные экономические условия для завершения денежной реформы. В области финансов и денежного обращения такими условиями были: сокращение бюджетного дефицита, активность торгового и платёжного баланса, быстрое увеличение у Госбанка запаса золота и иностранной валюты.

Правительственные органы следили за конъюнктурой на валютном и товарном рынках. Например, Госбанк, используя активное внешнеторговое сальдо, продавал золото и иностранную валюту на советские деньги, в результате чего на денежном рынке увеличивался спрос на советскую валюту. Такое вмешательство государственных органов в соотношение спроса и предложения инвалюты и золота на рынке, именуемое валютной интервенцией, способствовало укреплению позиций червонца, повышению его курса. Временами червонец котировался даже выше его официального золотого паритета по отношению к английскому фунту стерлингов и американскому доллару.

Одновременно с денежной была проведена налоговая реформа. С конца 1923 г. промышленные предприятия отчисляли в казну 70% всех прибылей. Бюджет стал бездефицитным.

Введение твёрдой конвертируемой валюты в стране требовало гибкого государственного регулирования через систему налогов, займов и т.д. Так, например, сельхозналог составлял максимум 5% (колебался в зависимости от качества земли, количества скота и т.д.). В городе частник платил 1,5% с оборота и дополнительный налог в местный бюджет.

Подходный налог делился на основной и прогрессивный. Существовало более 12 видов косвенных налогов: на чай, на соль, на спички и т.д.

Правительство активно вмешивалось и в ситуацию на товарном рынке страны. Предпосылками такой активности стало сосредоточение в руках государства крупных фондов продовольственных и промышленных товаров и продажа их по лимитным ценам. Путём широкого маневрирования на рынке товарными массами, принадлежащими государству, обеспечивалась стабилизация, а затем и снижение цен. Товары перебрасывались в те районы страны, где в них ощущался недостаток, благодаря чему пресекалось спекулятивное взвинчивание цен. С этой же целью производилось частичное «разбронирование» товарных фондов, предназначенных для экспорта.

Воздействие на рынок производилось также посредством кредитных рычагов. Так, государственные оптовые торговые организации, предоставляя кредит частнику, требовали от него продажи товаров с фиксированной предельной надбавкой, а в случае невыполнения этого условия прекращали отпуск товаров.

1.4.4. Итоги социально-экономического развития СССР в 30-е – начало 40-х гг. XX века

Несмотря на все противоречия развития экономики России в период после первой мировой войны, в 1928-1940 гг. среднегодовой темп прироста национального дохода по официальным данным составил более 14%. В среднем за 1928-1955 гг. (без 1941-1950 гг.) ВВП возрос на 5,8% (на душу населения – 4,4%). Для сравнения: самый благоприятный период рыночной системы 1885-1913 гг. дал рост ВВП 3,4%, на душу населения – 1,7%.

В настоящее время показатели экономического роста, которыми тогда оперировала официальная статистика, вызывают обоснованные сомнения и имеются различные альтернативные расчёты зарубежных и отечественных экономистов, существенно их корректирующие. Официальные данные среднегодовых темпов прироста промышленного производства в СССР в 1928-1941 гг. – 17,0% . В то же время Г. И. Ханин оценивает их как 10,9%. К. Кларк определил рост ВВП в СССР за 1928-1953 гг. в размере 2,72 раза. По расчётам Н. Ясного, увеличение данного

показателя в 1928-1948 гг. составило 2,4 раза. А. Бергсон считал, что рост за период 1928-1955 гг. составил 3,35 раза.

Экономические реформы в Советском Союзе совершались постепенно, шло формирование планово-директивной, централизованно-командной системы управления экономикой. С 1928 г. в стране устанавливается система государственного пятилетнего планирования народного хозяйства.

Образовалась система многоуровневых планов, причём ведущая роль принадлежала государственному плану, в соответствии с ним составлялись республиканские и отраслевые планы, а на их основе – планы предприятий. Постепенно отрабатывались организация и технология разработки народнохозяйственных планов по вертикальному принципу, что позволяло согласовывать между собой планы разных уровней и в какой-то степени учитывать не только централизованные плановые установки директивных органов, но и встречные, идущие снизу плановые предложения.

Вместе с тем годовые планы постоянно корректировались. Пятилетние планы практически ни разу не были выполнены (лозунг 30-х гг. «пятилетку в четыре года» решал сугубо политико-имиджевую задачу и был чисто пропагандистским).

Создание плановой системы, действовавшей в масштабе огромной страны, охватившей планированием государство в целом, отрасли, регионы, предприятия, несомненно, представляло крупную экономическую реформу. Чтобы завуалировать истинную ситуацию с выполнением планов, их итоги никогда не подавались в относительных, но всегда – в абсолютных цифрах (тонно-штуко-километры). К статистике официальные властные структуры питали особую неприязнь, поэтому, вначале вся экономическая информация в СССР была строго засекречена, а затем было ликвидировано Центральное статистическое управление СССР.

1.4.4.1. Индустриализация страны как решение политико-идеологических, экономических и социальных проблем

Главным направлением экономической политики 1930 – 1940 гг. была индустриализация страны. Планами предусматривалось

первоочередное развитие машиностроения, металлургии, топливно-энергетического комплекса, химии. Необходимые ресурсы для этого были получены за счет безвозмездного изъятия хлеба у крестьян, но уже не через продналог, а на основе обязательных государственных поставок.

Можно выделить следующие причины проведения индустриализации: политико-идеологические, экономические и социальные.

Первые исходили из необходимости обеспечения национальной безопасности страны, соблюдения определенного политико-идеологического имиджа страны, а также в связи с усилением противоречий между многообразием социальных интересов и большевистским авторитаризмом.

Вторые были обусловлены исчерпанием резервов оборудования, необходимостью выбора дальнейшего пути развития страны: либо трансформацией НЭПа в рыночную модель, либо созданием «мобилизационно-командной модели» с приоритетом первого подразделения общественного производства и оборонной промышленности.

Третьи были вызваны ростом безработицы, нехваткой жилья, товарным голодом, аграрным перенаселением.

Индустриализация конца 20-х – начала 30-х гг. была в значительной степени основана на закупках западного технологического оборудования в обмен на зерно, руды, лес, художественные ценности. 80% нового оборудования, установленного на советских заводах и фабриках в течение первых двух пятилеток, было импортным.

Проведение индустриализации потребовало насильственной, жестокой коллективизации сельского хозяйства, неподготовленной национализации всех отраслей, установления непререкаемого приоритета государственной собственности на средства производства, подавления предпринимательства, сведения к минимуму рыночных форм хозяйствования, хорошо зарекомендовавших себя во времена НЭП.

Индустриализация, основанная на таких приоритетах, привела не только к необходимости жесткой политики коллективизации, но и к отставанию легкой промышленности и всей сферы потребления, застою в сельском хозяйстве, вызванным «ножницами цен» и оттоку дешевой

рабочей силы из деревни. Отрицательные последствия наблюдались и в системе материального стимулирования труда и уровне жизни населения.

К 1940 г. значительно выросли ассигнования на развитие Военно-промышленного комплекса (ВПК), общие затраты на эти цели составили 33% расходной части государственного бюджета. Предприятия разных отраслей производили оборонную продукцию.

В мае 1940 г. был существенно перестроен государственный аппарат. Существующие народные комиссариаты (Наркоматы) были дифференцированы на более мелкие.

В период Великой Отечественной войны, централизованная плановая система управления экономикой, способствовала индустриализации страны, достижению высоких темпов экономического роста.

Особенно резкий скачок в развитии произошел в энергетике и металлургии. Ценой огромных жертв советская деревня обеспечила планы рабочей силой, техническим сырьём и необходимым минимумом продовольствия. Резко выросла товарность сельского хозяйства.

Индустриализация требовала обученного, подготовленного работника. И здесь в 30-е гг. тоже произошли значительные перемены. К концу второй пятилетки почти полностью была ликвидирована неграмотность. Были и другие сдвиги в социальном плане.

Анализ итогов развития советского общества к концу 30-х гг. показывает, что его политическая и социально-экономическая сущность – это тоталитарное государство и «общество казарменного социализма», где наряду с социально-политическими ограничениями прав и свобод личности существовали экономические:

- запрет на частный труд;
- запрет частной собственности;
- отсутствие свободы торговли и свободы предпринимательства;
- господство государственной собственности.

1.4.4.2. Коллективизация («Раскрестьянивание») сельского хозяйства

Одной из первых и драматических акций командно-административной системы стало «Раскрестьянивание» – коллективизация

сельского хозяйства. Она осуществлялась путем насильственной ломки производственных отношений в сельском хозяйстве, ликвидации всех видов собственности, включая кооперативную, огосударствление сельского хозяйства, создания совхозов, в которых крестьяне становились наемными рабочими. Сплошная коллективизация проводилась одновременно с «раскулачиванием» – колоссальной по масштабу репрессивной кампанией.

«Вся государственная политика 20-х – 30-х гг., – писал О. А. Платонов, – исходила из предпосылки, что крестьяне – люди второго сорта. Государство стремится выкачать из деревни как можно больше средств, постепенно лишает их права самоуправления, удерживая руководство деревней в руках люмпен-пролетарских и босяцких элементов» (Платонов О. А., 1997).

Отчуждение крестьян от земли, от средств производства и произведенного продукта привело к огромным потерям. В ряде колхозов только в 1931 г. потери составляли 20 – 40% валового сбора; потери зерновых от несвоевременной уборки урожая достигли 216 млн. пудов. Валовая продукция сельского хозяйства в 1936 – 1940 гг. по существу оставалась на уровне 1924 – 1928 гг., а поголовье крупного рогатого скота в 1934 г. по сравнению с 1928 г. уменьшилось вдвое. Средняя урожайность зерновых в 1933 – 1937 гг. оказалась ниже, чем в 1918 – 1922 гг., несмотря на то, что 1937 г. был наиболее урожайным за период 1921 – 1941 гг.

Все это привело к массовому голоду 1932 – 1933 гг. в районах Северного Кавказа, Нижней и Средней Волги, Украины, Казахстана. Число умерших от голода по разным оценкам колебалось от 4 до 10 млн. чел.

Экономические реформы 30-х гг. в Советском Союзе в минимальной степени ориентировались на рыночные механизмы и материальные интересы производителей и потребителей. Была введена система rationирования всех объектов жизнеобеспечения. Цены на все виды продукции были фиксированными, устанавливаемыми государственными органами. Жёстко регламентируемая оплата труда не могла быть эффективным стимулятором производительности и качества.

Вместе с тем, благодаря индустриализации удалось поднять производство основных видов промышленной продукции на уровень, отличный от дореволюционного. К началу Великой Отечественной войны

СССР преодолел абсолютное отставание от главных государств Западной Европы по производству основных видов индустриальной продукции. Существенно вырос объем производства военной техники. За 1940 – первую половину 1941 гг. было выпущено 3719 самолетов новых конструкций, свыше 2000 танков новых типов. Только за пять первых месяцев 1941 г. производство боеприпасов увеличилось на 66%. Значительное развитие получил транспорт, особенно железнодорожный.

Однако производство потребительских товаров существенно отставало от производства средств производства. Возникло несоответствие между ростом производительности труда и заработной платы. Началось расстройство денежной системы, по ряду показателей стал ощущаться товарный голод. В 1930-х гг. в стране была введена карточная система. Особенно остро негативные явления в экономике стали проявляться в период 1937-1938 гг. В результате массовых репрессий снизился творческий потенциал общества, кадровый корпус лишился самых квалифицированных и инициативных работников. Многие специалисты были отправлены в концентрационные лагеря. В ГУЛАГе были уничтожены миллионы людей. Производство продукции на душу населения было значительно ниже уровня развитых промышленных стран.

Таким образом, народы Советского Союза заплатили чрезвычайно высокую цену за преобразование России из аграрной в индустриально-аграрную державу.

1.4.5. Системный кризис в РФ 1980 - 1990 гг.

В начале 1970-х гг. замедлился, а затем и остановился рост производства, нарастали инфляционные явления. Если в 50-е годы реальные доходы на душу населения, ежегодно увеличивались на 6,45%, то в 70-е годы – на 3,85% а в 1981 – 1988 гг. – только на 1,65% (все данные из официальной статистики).

В 1979 г. доля средств производства в ВВП составила 74%, предметов потребления соответственно – 26%. При этом значительную долю продукции первого подразделения общественного производства составляла продукция военно-промышленного комплекса. Это не могло не отрицательно сказаться на уровне удовлетворения потребностей населения страны в товарах и услугах. Росла скрытая инфляция, выражавшаяся в

постоянном дефиците практически всех видов предметов потребления от продуктов питания, одежды, обуви до жилья, предметов длительного пользования, различного рода услуг. Так, если на 100 млн. т. стали в 70-е годы в развитых промышленных странах производилось 6 млн. легковых автомобилей, то в СССР – 0,3 млн. шт.; радиоприемников соответственно 17 – 18 млн. шт. и 6,7 млн. шт.; телевизоров – 15 млн. шт. и 5,8 млн. шт. и т.п.

В магазинах выстраивались длинные очереди, процветал «черный рынок». Широкое распространение получили различного рода «сети взаимных услуг», так называемый «блат». Все это отрицательно влияло не только на экономику, но и на психологию, мировоззрение, стандарты поведения людей. Кризисные явления в экономике постепенно нарастали и в 80-х гг. чрезвычайно обострились. Они проявлялись в следующем:

- *Кризис государственной неплатежеспособности* – правительство было не в состоянии погашать свои задолженности, когда подходил срок их оплаты. В момент распада СССР его зарубежные долги достигли почти \$70 млрд;

- *Кризис экономической системы* – экономическая система, державшаяся на приказах сверху и страхе руководителей предприятий быть привлеченными к строгой административной или уголовной ответственности в случае невыполнения этих приказов, сразу же после ослабления центра и ликвидации «синдрома страха» перестала работать. Без приказов сверху экономика потеряла всякую ориентацию, имущество повсеместно стало разбазариваться и разворовываться. Руководящие кадры оказались неспособными принимать самостоятельные решения. Кооперированные связи были в большинстве случаев подорваны. Произошел резкий спад производства. Среднегодовые темпы прироста продукции в период 1978 – 1980 гг. сократились по сравнению с периодом 1955 – 1964 гг. в 2, 7 раза;

- *Кризис экономической структуры* – в стране сформировалась экономическая структура, ориентированная главным образом на нужды военно-промышленного комплекса. Огромное количество людей работало на экономически нежизнеспособных предприятиях и жило в бесперспективных районах страны. Предприятия, призванные

обеспечивать удовлетворение первостепенных потребностей населения, практически не развивались.

Преодоление перечисленных кризисных явлений становится главной экономической и политической задачей. Это тем более актуально, поскольку эффективность функционирования национальной экономики СССР в 80-х гг. XX века по сравнению с промышленно развитыми странами была существенно ниже. Так, на каждый доллар ВВП СССР в 1988 г. производил в 15 раз больше стали, в 4,75 раза больше меди, в 5,35 раза больше алюминия, в 8,7 раза больше синтетического каучука, в 5,9 раза больше энергоносителей, чем США.

Советский розничный сектор заметно уступал в размерах розничному сектору любой страны с рыночной экономикой. На каждые 10 000 жителей в СССР приходилось лишь 20 магазинов, в то время как в США – 61, а в Италии – 175 магазинов.

Правящая элита СССР пришла к выводу о необходимости перестройки всей экономической деятельности страны.

Вновь Россия (СССР) вступает в очередную волну экономических реформ, сопровождающихся общественно-политическим переустройством всей жизни страны.

1.4.6. Социально-экономические реформы 1980 – 1990 гг.

Реформы 80-х гг. проходили под знаком расширения самостоятельности государственных предприятий. Был провозглашен лозунг: «Самофинансирование, Самоокупаемость, Хозрасчет». Предлагались «модели» хозрасчета, в основе которых лежали попытки предоставления некоторой свободы предприятиям в распределении прибыли и оплате труда работников. Принятым Законом «О государственном предприятии (объединении)» декларировалась необходимость применения широкого спектра экономических, социально-психологических, административных стимулов, побуждающих к эффективному удовлетворению общественных и личных потребностей.

Этим законом предусматривалась следующая схема хозрасчетной деятельности предприятия:

– пятилетний план экономического и социального развития предприятия формируется на основе контрольных цифр, долговременных экономических нормативов и лимитов;

– удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения осуществляется за счет государственных заказов и заказов потребителей;

– план разрабатывается предприятием и утверждается его руководством;

– в соответствии с планом предприятие заключает договоры с потребителями продукции, поставщиками сырья, комплектующих изделий и других ресурсов и услуг;

– на основе пятилетнего плана (с разбивкой по годам) предприятие организует процессы производства и сбыта продукции, реализуя при этом принципы внутрипроизводственного хозрасчета и социалистического самоуправления коллектива;

– реализация готовой продукции обеспечивает предприятию получение выручки, из которой возмещаются его материальные затраты и формируется прибыль;

– первая модель хозрасчета предусматривает гарантированное (по государственному нормативу) отчисление из выручки средств на оплату труда и образование из хозрасчетного дохода (по установленному нормативу) фонда материального поощрения;

– вторая модель хозрасчета предоставляет предприятию право образовывать единый фонд оплаты труда по «остаточному принципу» после формирования фонда развития производства и фонда социального развития;

– из прибыли предприятия образуется финансовый резерв и фонд валютных отчислений;

– по нормативам, утвержденным министерством, предприятие выполняет свои обязательства перед бюджетом, банками, вышестоящим органом (министерством).

Практика использования перечисленных положений Закона показала, что стремление руководства предприятий увеличить величину хозрасчетного дохода, а, следовательно, и оплаты труда, привело к росту

цен и скрытой инфляции в виде постоянно растущего дефицита всех основных товаров производственного и индивидуально потребления.

Реформы 80-х гг. вводила арендные отношения. Таким образом, можно охарактеризовать эти реформы как некую попытку приближения к рыночным отношениям при жесткой регламентации экономической деятельности предприятий со стороны вышестоящих организаций.

Вместе с тем кризисные явления в экономике не только не были ослаблены, но, наоборот, стали интенсивно нарастать.

1.4.7. Социально-политическая и экономическая обстановка в России в конце XX века

С начала 1970 гг. экономический рост в СССР становится все более аномальным. Для сырьевых ресурсов в экспорте растет, доля продукции обрабатывающих отраслей падает. В структуре экспорта в развитые капиталистические страны доля машин, оборудования и транспортных средств снижается с 5,8% в 1975 г. до 3,5% в 1985 г., а в общем объеме экспорта – с 21,5 в 1970 г. до 13,9% в 1985 г.

Замедление темпов экономического роста в СССР было очевидным фактом. Но оно не подталкивало к немедленным и решительным действиям руководство страны.

В записке заместителя председателя Совета Министров СССР Н. Кириллина в правительство, подготовленной в 1979 г., говорилось о нарастающем кризисе советской экономики. В ней предлагались осторожные меры, направленные на изменение экономической системы. Госплан, Госснаб, Минфин СССР их не поддерживали. Политических последствий представленный документ не имел. Цены на нефть были комфортно высоки.

К декабрю 1989 г. масштабы финансового кризиса, кризиса платежного баланса, развала потребительского рынка, политической дестабилизации существенно увеличились.

Весной 1991 г. последний глава Кабинета Министров СССР В. Павлов приводит данные о резком увеличении внешнего долга СССР, который составил почти 60 млрд. руб. За 1990 – 1991 гг. объем добычи угля (без учета забастовок) упал на 69 млн. т., нефти – на 53 млн. т., лесозаготовок – на 50 млн. кубометров.

С 1989 – 1990 гг. становится очевидной неспособность союзных властей обеспечить функционирование традиционной системы административного распределения ресурсов, навязывать свою волю республикам, регионам и предприятиям, поддерживать порядок в стране, контролировать бюджетную и денежную политику. Механизм краха Советского Союза уже действовал в полную силу.

«История попытки переворота 19 – 21 августа 1991 года ставит точку в социалистическом эксперименте. Лидеры несостоявшегося переворота не были уверены в своей способности применять насилие. Силовой аппарат, на который они надеялись, был не готов исполнять их распоряжения. Общество, по крайней мере в столицах, не было согласно принять власть нелегитимных правителей» (Гайдар Е. Т.. 2005, с. 355). И далее «Вот как виделись в это время (сентябрь 1991 года) ситуация академику Л. Абалкину [директору Института экономики РАН]: «Мы же исходили из убеждения в том, что если в течение максимум двух месяцев не будут проведены чрезвычайные меры по стабилизации финансово-денежного положения в стране, то нас ожидает социальный взрыв, по сравнению с которым то, что происходило в августе, – это, извините, не более чем вечер балльных танцев...У меня есть записка, подготовленная сотрудником института О. Роговой; из нее вытекает, что нам дается срок два месяца, после чего наступит развал экономики, коллапс. Это же подтверждают и другие расчеты...Можно спорить, насколько правилен этот прогноз в деталях. Но пока мы будем сопоставлять проекты и концепции, их некому будет читать» (Там же, с. 356).

Еще одно высказывание, которое приводит Е. Т. Гайдар:

«Помощнику М. Горбачева А. Черняеву картина виделась следующим образом: «Гибнет урожай, рвутся связи, прекращаются поставки, ничего нет в магазинах, останавливаются заводы, бастуют транспортники. Что будет с Союзом? Думаю, что к Новому году мы страны иметь не будем. И это на фоне «последнего дефицита» (за которым в России может быть только бунт) – дефицита хлеба. Тысячные очереди у тех булочных, где он есть. Что-то невероятное случилось с Россией. Может и впрямь мы на пороге кровавой катастрофы?» (Там же, с 356-357).

Из доклада «Хлебопродукта» Российской Федерации следует, что всего для России в первом полугодии 1992 г. поступит 8,65 млн. т. зерна. Потребность в этом периоде – 26,0 млн. т зерна. Дефицит – 17,35 млн.т.

Ситуация со снабжением населения крупных городов в 1991 году напоминала ту, которая сложилась в 1917 году и стала поводом для революции.

Именно из-за наступившего кризиса, поставившего под угрозу само существование страны, пришлось проводить реформы 1990-х гг.

1.4.8. Кардинальное преобразование экономического, политического и общественного порядков в России в конце XX века.

Выше говорилось о различии понятий «реформа» и «переход к новым экономическому, политическому и общественному порядкам». Если реформа не включает изменение социально-политических преобразований в обществе, переход к новым порядкам всегда происходит в интердепенденции (взаимопереплетении) этих порядков.

Иначе говоря, то, что происходило (и происходит в начале XXI века) есть по существу попытка перехода от веками сложившейся в России ситуации, соответствующей параметрам институциональной матрицы X-типа с ее жесткой централизацией управления всеми сторонами экономической, политической и общественной жизни, коммунитарным мировоззрением к параметрам матрицы Y-типа, которой присущи рыночные отношения, демократическая форма правления, индивидуалистическая для подавляющей части общества идеология.

Такой переход, естественно, не мог быть совершен без потерь и в короткие исторические сроки. Экономико-политические преобразования, которые произошли на рубеже 1980-1990-х гг., по существу представляли собой полномасштабную социальную революцию. Системные преобразования, радикально изменявшие общественное устройство СССР и России, происходили в условиях слабого государства. К началу реформ оказались практически разрушенными все институты государственной власти. Именно этим отличаются все реформы, происходившие в России в течение веков, начиная с Ярослава Мудрого, кончая Александром III и в

какой-то степени Николаем II, которые осуществлялись по инициативе высшей государственной власти, и реформы конца XX века.

Е. Т. Гайдар справедливо отмечает, что когда в некоторых странах рыночной экономики проводилась политика финансовой стабилизации, (то есть экономические реформы в их истинной сущности), она могла опираться на, даже слабые, не всегда эффективные, но *существующие* институты. В России стабилизация и формирование институтов шли практически параллельно. Это затягивало реформы и усложняло их.

В первую очередь реформаторам необходимо было выработать принципы реформирования экономики, представить себе масштабы задач, связанных с формированием механизма устойчивого роста экономики после краха социализма, определить приоритетные направления реформаторской деятельности.

В качестве первоочередной была выбрана проблема предотвращения голода и наполнения магазинов товарами всех видов. Единственным, эффективным решением этой проблемы был отказ от командно-административного распределения ресурсов и переход к рыночным отношениям, достижение финансовой стабилизации.

Поэтому были выработаны следующие главные направления реформ:

- дерегулирование экономики, снятие административного контроля над ценами и хозяйственными связями (включая внешнеэкономическую деятельность), развитие торговли взамен командно-бюрократического распределения товаров и услуг;
- стабилизация финансов и денежной системы, укрепление рубля;
- приватизация, развитие предпринимательства, создание институциональных предпосылок эффективного рыночного хозяйства и экономического роста;
- активная социальная политика с целью адаптации трудоспособного населения к новым условиям, защита наиболее уязвимых слоев населения;
- структурная перестройка экономики, ее демилитаризация, адаптация к структуре реального спроса, повышение конкурентоспособности, интеграция в мировое хозяйство;

– создание конкурентной рыночной среды для повышения эффективности и качества, увеличения разнообразия продуктов, снижения издержек и цен.

Следует отметить, что в подавляющей части этот план можно считать выполненным. Об этом свидетельствуют ряд показателей, характеризующих состояние национальной экономики в начале XXI века.

В 1992 г. среднегодовой индекс потребительских цен в России составил 1526%. В результате реформ к 2003 г. этот индекс составил 13,7%. В 1992 году просроченная задолженность поставщикам по отраслям промышленности, сельского хозяйства и строительства составила 6,9% ВВП. В 2004 г эта задолженность сократилась до 2,4% ВВП. В 1996 г. темпы роста ВВП составили -3,6%, в 2003 г. соответственно + 7,3%. Индекс реального валютного курса национальной валюты в процентах к 1995 г. в 1996 г. составил 119,8%. Тот же показатель по состоянию на 2003 г составил 101,3%, что свидетельствует об укреплении рубля. Наконец, темпы роста реальной заработной платы в 1996 г. были на уровне 6,0%, в 2003 г. – 10,9%.

Таким образом, можно констатировать, что курс реформ, выбранный в 90-х гг. XX века, оправдал себя.

1.4.9. Итоги реформирования национальной экономики России в XX и начале XXI века.

Подведем некоторые итоги реформ, проводившихся в XX веке в России.

Поскольку направленность этих реформ и их результаты были различны в разных периодах XX века, рассмотрим следующие основные этапы этого периода:

1. Рубеж XIX и XX веков. Столыпинская реформа как попытка системного реформирования экономической и социальной деятельности в России. Основные социально-политические цели реформы, достижение которых могло бы привести Россию к процветанию, оказались не выполненными из-за противодействия практически всех слоев общества.

2. Начало XX века. Постреволюционная разруха. «Военный коммунизм»: утрата стимулов к продуктивной экономической деятельности. НЭП: попытка оживления рыночных отношений,

ликвидация НЭПа, начало формирования командно-административной системы управления экономикой.

3. 30-е – 40-е годы XX века. Расцвет командно-административной системы. Централизация всех аспектов жизни общества. Индустриализация в промышленности и «раскрестьянивание» на основе всеобщей коллективизации в сельском хозяйстве. Милитаризация экономики в преддверии войны. Структурные изменения в экономике: усиление военно-промышленного комплекса, сокращение производства товаров индивидуального пользования.

4. Период Великой Отечественной войны и послевоенный восстановительный период (50-е годы XX века). Структурные изменения в национальной экономике, обусловленные войной и послевоенным периодом. Политика наращивания военного потенциала и постепенного возврата к удовлетворению индивидуальных и общественных потребностей на основе системы рационирования и централизованного распределения ресурсов всех видов. Усиление государственного централизованного планирования.

5. 60-е – 80-е годы XX века. Волны реформ, направленных на совершенствование системы государственного планирования с одновременными неудачными попытками усиления экономических методов управления на основе придания некоторой (ограниченной различными нормативами) самостоятельности государственным предприятиям и объединениям. Нарастание кризисных явлений в национальной экономике, общественных отношениях, политической системе.

6. 90-е годы XX века. Пик системного кризиса общественно-политической и экономической жизни. Нарастание вероятности социального взрыва. Распад СССР. Осознание обществом и правящей элитой необходимости кардинальных социально-политических и экономических преобразований. Начало перехода к новым экономическому, политическому и идеологическому порядкам, в большей степени отвечающим параметрам институциональной матрицы Y-типа.

7. Начало XXI века. Последовательное улучшение институциональной системы страны и структуры национальной экономики, отвечающее принципам социально-ориентированной

рыночной экономики, при одновременном усилении роли государства в совершенствовании основополагающих институтов рыночных отношений: защиты прав собственности, обеспечения финансовой стабилизации, национальной и личной безопасности, регламентации антикоррупционной и антимонопольной деятельности, интеграции в мировую хозяйственную систему, защиты уязвимых слоев населения.

Подводя общий итог процессу реформирования национальной экономики России в XX веке, можно заключить, что реформы, как правило, представляли собой попытки выхода из очередного кризиса, обусловленного в большей мере внутренними причинами. Экономический порядок, существовавший в России (СССР) в XX веке вывел Россию из мировой экономической системы. Поэтому периодичность реформирования не была связана с классическими экономическими циклами

1.5. РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ АНГЛИИ В XX ВЕКЕ

1.5.1. Рецессия экономики в период конца XIX, начала XX в.

Первый промышленный кризис разразился в Англии в 1825 г. Следующий кризис возникший в 1836 году сначала в Англии, затем распространился и на США. Кризис 1847-1848 гг., разразившийся уже в США и ряде европейских стран, был одним из первых мировых промышленных кризисов. В XIX в. промышленные циклы составляли около 10-12 лет, в XX веке их длительность сократилась до 7 - 9 лет и менее. Самыми разрушительными в XX веке считаются "великая депрессия" 1929-1933 гг. и промышленный кризис середины 70-х годов.

К середине XIX века Англия была господствующей мировой державой. В 1870 г. она располагала 31,9% мирового промышленного потенциала, тогда как США – 23,5%, Германия – 13,2%, Франция – 10,3%. Торговый флот Англии был первым в мире: тоннаж его достигал 10 млн. т., Франция – 1 млн. т. Лондонский Сити снабжал капиталом весь мир. В 1913 г. британские капиталовложения за границей достигли 19,5 млрд. долл., что было половиной мировых заграничных капиталовложений.

Сельское хозяйство Англии начиная с 70-х гг. XIX в. находилось в состоянии хронического кризиса, сопровождавшегося разорением и вытеснением мелких фермеров и сокращением обрабатываемой площади. К началу первой мировой войны сельское хозяйство Англии свелось преимущественно к пригородному, а 2/3 потребляемого продовольствия поступало из-за границы.

В 1894 г. вышла в свет книга М. И. Туган-Барановского «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и самые близкие влияния на народную жизнь». Она вызвала бурную дискуссию среди широкого круга ученых – специалистов не только в экономической науке, но и в других общественных дисциплинах и течений.

В предисловии к первому изданию этой книги Михаил Иванович писал: «Русских экономистов нередко упрекают за то, что они берут для своих работ темы не из русской жизни. С мыслью, лежащей в основании этих упреков, нельзя не согласиться. Без всякого сомнения, задача русской экономической науки заключается главным образом в изучении явлений русского хозяйства. Но весьма часто для понимания положения своей страны бывает полезно обратиться к другим государствам, в этом отношении, наиболее поучительна Англия. Говоря словами профессора А. И. Чупрова, «цикл развития, завершившийся в Англии, как бы в туманной перспективе дает заглянуть и в будущие судьбы других стран». Этим объясняется преимущественное внимание, которым у экономистов всех национальностей пользуется хозяйственная история Англии. Эволюция английского народного хозяйства является наиболее типичным выражением многих хозяйственных процессов, которые совершаются в более или менее ярко выраженной форме во всех культурных государствах нашего времени, среди которых Россия не составляет исключения» (Туган-Барановский М. И., 1997, с.53).

И это не случайно, поскольку Туган-Барановский показал закономерность не только возникновения кризисов, но и их преодоления благодаря активизации инвестиционной и социальной политик. Причем он чуть ли не впервые обратил внимание на необходимость как раз социальной, а не политической направленности экономического развития путем усиления социальной политики через гармонизацию дифференцированных страт общества. Это было учтено уже в середине XX

века стокгольмской школой научной экономической мысли. Были открыты пути самосохранения и развития капитализма через его шведскую модель, наиболее успешно реализованную сегодня как раз в скандинавских странах, которые по уровню жизни в последние годы устойчиво занимают первые места среди наиболее развитых стран мира.

Туган-Барановский выбрал для анализа широкий диапазон показателей экономического развития Великобритании на протяжении XIX столетия. Это связано с тем, что как раз это государство было *лидером мировой экономики во время очередной фазы экономического цикла - подъема, выразившегося в ускоренном промышленном развитии*. При этом предметом экономического анализа Туган-Барановского стали не только производственные показатели, но и показатели, которые характеризовали состояние английского денежного и товарного рынка, а также его влияние на население Соединенного Королевства и перераспределение доходов и затрат в социальных слоях этого населения.

Однако первая мировая война способствовала тому, что английская промышленность развивалась крайне неравномерно, ибо экономика Англии вступила в фазу спада. Рецессия национальной экономики привела к тому, что выпуск промышленной продукции упал на 20%. Полностью прекратилось жилищное строительство. Ухудшилось состояние внешней торговли. Английский вывоз товаров за 1913-1918 гг. сократился с 525,3 млн. до 501,4 млн. ф. ст., импорт, наоборот вырос почти в 2 раза. Дефицит торгового баланса резко увеличился. Ещё существенней снизился товарный экспорт по физическому объёму. Так, вывоз английского угля сократился более чем наполовину – с 73 млн. до 32 млн. т. В 1913 г. было вывезено 7075 млн. линейных ярдов хлопчатобумажных тканей (1 ярд = 0,9144 м), а в 1918 г. – 3669 млн., т.е. в два раза меньше.

1.5.2. Оживление экономики 1919 - 1920 гг. и депрессия 1922-1923 гг.

Сразу после окончания войны началась полоса кратковременного оживления в экономике (1919-1920 гг.). Это было связано, во-первых, с резким повышением спроса на потребительские товары на внутреннем рынке, во-вторых, – с некоторым улучшением внешнеторговой конъюнктуры.

Важным шагом Англии в направлении регулирования экономики было принятие в 1919 г. закона об отказе от золотого стандарта фунта стерлингов, который превратил государство в единого контролёра выпуска бумажных денег.

Торгово-промышленное оживление 1919 – 1920 гг. привело к значительному росту ряда отраслей английской промышленности и расширению внешней торговли. Послевоенное оживление в промышленности и торговле сопровождалось бурной инфляцией. В 1920 г. в обращении находилось 353 млн. ф.ст. по сравнению с 33 млн. ф.ст. в 1914 г., что вызвало рост цен. Стал *«надуваться финансовый пузырь»*. Осенью 1920 г. разразился первый послевоенный экономический кризис. В низшей его точке, пройденной весной 1921 г., объём промышленного производства составил только 2/3 довоенного, экспорт сократился почти наполовину, импорт – на 40%. К концу того же года рецессия была в основном преодолена, но нового подъёма не наступило, и в 1922-1923 гг. экономика Англии переживала застой.

Восстановление и поддержка довоенного паритета фунта стерлингов являлось краеугольным камнем экономической политики страны в послевоенные годы. Благодаря тому, что к 1924 г. в Англии был преодолен экономический застой, и установилось достаточно стабильное экономическое положение, правительство в 1925 г. приняло решение о восстановлении золотого паритета фунта стерлингов. Теперь его стоимость равнялась 4,86 долл., что соответствовало довоенному соотношению между английской и американской валютами.

1.5.3. Экономический кризис 1929-1933 гг.

Однако цикличность развития экономики вновь привела к рецессии экономику Англии. Экономический кризис 1929-1933 гг. вызвал падение объёма промышленного производства на 15%. Особенно пострадали металлургическая, угольная и другие традиционные отрасли промышленности; сократились посевные площади; объём внешней торговли сократился в 2 раза, торговый баланс был дефицитным; увеличилась безработица (30-35% всех рабочих).

К весне 1931 г. финансовое положение страны ухудшилось. В связи с неустойчивым положением фунта стерлингов нерезиденты стали

изымать краткосрочные вклады из банков Лондонского Сити. Уменьшился золотой запас страны.

В марте 1931 г. для изучения экономического положения и выработки рекомендаций по выводу страны из кризиса была создана королевская *Комиссия по национальной экономике* под руководством известного финансиста Дж. Мэя. Комиссия предложила уменьшить государственные расходы и использовать национальный доход для перераспределения средств из менее существенных отраслей в те, *которые предназначены для смягчения социальной несправедливости, или те, которые улучшают экономическую структуру нации*. Было предложено увеличить прямые и косвенные налоги на 24 млн. фунтов, сократить государственные расходы на 96 млн. фунтов, причем две трети приходилось на уменьшение выплат безработным. Была сокращена заработная плата работников бюджетной сферы.

В сентябре 1931 г. более ста американских и французских банков предоставили Великобритании заем в размере 80 млн. фунтов стерлингов. 20 сентября 1931 г. был отменен золотой паритет фунта, в результате чего стоимость фунта к концу 1931 г. снизилась на 30%. Повысились розничные цены на внутреннем рынке. Начался переход к следующей фазе экономического цикла - *росту национальной экономики*. Одновременно проводились протекционистские меры: в 1932 г. были приняты законы о таможенных пошлинах на ввозимые товары, составлявшие не менее 10% их стоимости. К апрелю 1932 г. фунт стабилизировался, бюджет был сбалансирован, финансовый кризис миновал. К 1936 г. были восстановлены пособия по безработице, прежний уровень заработной платы, снижен подоходный налог. Объем промышленного производства уже в 1934 г. несколько превысил уровень 1929 г. *Национальная экономика достигла пика*.

1.5.4. Кризисные явления в экономике Англии в период 1960-х -1970 гг.

В первые годы после второй мировой войны в Великобритании была проведена национализация ряда отраслей промышленности: в 1945 – 1948 гг. собственностью государства стали банки Англии, многие предприятия угольной промышленности, радио и телефонная связь, электроэнергетическая

промышленность. В 1967 г. были национализированы предприятия черной металлургии и транспорта. В 70-е годы в руках государства находилось 95,1% акций крупнейшей автомобильной компании «Бритиш мотор лейленд корпорейшн». 93,5% стали производилось на предприятиях Британской стальной корпорации, принадлежащей государству.

Государство активно использовало различные формы экономического и административного регулирования. Правительство *лейбористов*, находившееся у власти в период 1964 – 1970 гг., *пыталось планировать экономическое развитие страны*. Предпринимались попытки широкого использования принципов индикативного планирования. Результатом экономической политики лейбористов стало усиление инфляции и ухудшение других показателей экономического развития. Замедлился рост производства. Выросла безработица, которая в 80-е годы достигла рекордных за послевоенный период размеров. *Наметился переход к падению национальной экономики*.

В 1970 – 1974 гг. к власти приходят консерваторы. Правительство, возглавляемое Э. Хитом, вначале сворачивает программы помощи индустрии и государственного вмешательства вообще. Упраздняется Корпорация по реорганизации промышленности, ликвидируется министерство технологии, отменяется закон о расширении промышленности. Однако уже в 1972 стремительное нарастание кризисных явлений побуждает Э. Хита вернуться к активному регулированию индустриальной сферы. Принимается закон о промышленности, расширяющий полномочия государства в предоставлении селективной и региональной помощи компаниям.

В 1974 г. к власти вновь возвращаются лейбористы. Они начинают свою деятельность с принятия закона «Возрождение промышленности», который в 1975 г. одобряется парламентом. Он санкционирует создание Национального управления предприятиями и установление «плановых соглашений» между правительством и крупными компаниями, как частного, так и государственного сектора. В середине 70-х гг. принимается «промышленная стратегия», объектом которой выбраны 40 ключевых подотраслей обрабатывающей промышленности.

Все эти и другие действия в области государственного регулирования промышленности развертываются параллельно с

усиливающимся налоговым стимулированием инвестиционной деятельности. Тем не менее, активизация промышленной политики не привела к укреплению индустрии. Наоборот, интенсифицировался процесс «деиндустриализации». Национальное бюро экономического развития делало вывод о продолжении относительного обнищания страны. Страна вступила в очередную полосу кризисных явлений.

1.5.5. Тэтчеризм как политика выхода из кризиса в период 1980-х – 1990-х гг.

В 1979 г. к власти пришло правительство *консерваторов во главе с М. Тэтчер*. Оно стало проводить *политику выхода из кризиса*, построенную на принципах либерализма. Реформы затронули практически все сферы экономической жизни общества. Основные положения, выдвинутые М. Тэтчер и получившие название «Тетчеризм», заключаются в следующем:

- движущей силой всякой процветающей экономики является частное предпринимательство. Основу политического курса властей составляют «свобода возможности для всех, поддержка предпринимательского духа, демократии собственников»;
- вмешательство государства в экономическую жизнь сводится к минимуму, оно ни в коем случае не должно сковывать частную инициативу;
- все трудоспособные граждане обеспечивают себя сами. Государство и благотворительные организации оказывают поддержку только нетрудоспособным и тем, кто не по своей вине лишен возможности работать. Исходя из этого, следует отказаться от государственных социальных программ или свести их к минимуму;
- государство должно иметь сбалансированный бездефицитный бюджет. Важнейшую его часть составляют налоги, которые все население обязано выплачивать в соответствии со своими доходами. Необходимо строго соблюдать режим экономии и сокращать расходы;
- профсоюзы имеют право законными средствами защищать интересы трудящихся, не ущемляя при этом интересы других людей. Поэтому право на забастовки, которые наносят ущерб обществу, должно быть ограничено.

В сфере денежного обращения, финансов и банковского дела правительство исходило из монетаристской концепции, ставящей задачу жесткого ограничения денежной массы в обращении. Были сокращены займы, предоставляемые государством частному сектору, стали строго контролироваться темпы роста денежной массы в обращении, был отменен контроль над ценами и заработной платой, повышены ставки процента. Более 90% доходов английского бюджета в конце 70-х гг. составляли налоги. Только подоходный налог в 1980 – 1981 гг. давал около 34% всех доходов бюджета.

В целях стимулирования капиталовложений правительство сдвинуло акцент с прямого налогообложения на косвенное, сократив на 3,5 млрд. фунтов стерлингов прямые налоги на крупные доходы. Косвенные налоги в 1981 г составили 39% всех поступлений в бюджет. Были повышены ставки НДС с 8 до 15% и учетные ставки Банка Англии – до 17%. Существенно сокращались государственные расходы. Так, на 4 млрд. фунтов стерлингов были уменьшены государственные расходы на промышленность, коммунальное и дорожное хозяйство, развитие культуры, просвещение.

Антиинфляционная политика правительства М. Тэтчер имела положительные результаты. Уже в 1982 – 1983 гг. темпы инфляции снизились до 5%, в конце 80-х гг. – до 3% в год, то есть до величины, рекомендуемой монетаристской школой политэкономии. Реальные доходы средней семьи возросли за 80-е гг. на 25%.

Другим важнейшим направлением реформ был курс на значительное сокращение или (в ряде отраслей экономики) на *полную ликвидацию государственного предпринимательства*. Это выразилось, прежде всего, в осуществлении широкой денационализации предприятий государственного сектора экономики и преимущественном стимулировании частного бизнеса. Были приватизированы даже такие предприятия как нефтяной, сталелитейной, авиакосмической промышленности, воздушного транспорта. За несколько лет более двух третей предприятий государственного сектора перешли к частным владельцам или коллективам приватизируемых предприятий. Важнейшим препятствием, тормозящим программу денационализации, являлась убыточность значительной части государственных корпораций. Это

затруднение преодолевалось путем жесткой рационализации производства в национализированном секторе, которая сопровождалась интенсификацией эксплуатации и увольнением десятков тысяч рабочих.

Для повышения уровня конкурентоспособности британской промышленности, правительство стало вкладывать крупные капиталы в ее перевооружение на основе достижений Научно-Технической Революции, поощряло предпринимателей, развивающих новейшие отрасли и стимулировавших рост производительности труда.

Ставка налога на прибыль крупнейших корпораций последовательно снижалась сначала до 50, а затем до 35%. Были отменены взносы предпринимателей в фонды социального страхования на занятую рабочую силу. Были объявлены незаконными все виды забастовок солидарности.

В октябре 1980 г. были отменены все ограничения на экспорт капитала при одновременном поощрении вложения иностранного капитала в свою экономику. Уже в начале 80-х гг. экспорт страны стал превышать импорт, торговый баланс был сведен со значительным превышением экспорта над импортом. Была проведена структурная перестройка национальной экономики. *«Тэтчеризм», буксовавший в первые годы, стал приносить ощутимые плоды выхода страны из кризиса.* С 1982 по 1987 гг. темпы экономического роста Англии были самыми высокими в Западной Европе. Таким образом, история экономических реформ в Англии подтверждает тезис о взаимосвязи истории и экономических циклов. По существу экономическая история Англии – это история смены разных фаз экономических циклов. При этом продолжительность каждого из них была в интервале 7 – 10 лет, то есть это были среднесрочные [циклы Жюгляра](#) (характерный период 7 – 11 лет).

1.6. ЭКОНОМИКА ФРАНЦИИ В ПЕРИОД КОНЦА XIX, НАЧАЛА XX В.

1.6.1. Развитие экономики накануне и после первой мировой войны.

В последней четверти XIX в. темпы экономического развития Франции значительно замедлились. По уровню промышленного производства в 60-х годах XIX в. Франция занимала второе место в мире

после Англии, а в 80 – 90-х гг. XIX в. она оказалась позади США, Англии и Германии.

В начале XX в. Франция переживала промышленный подъём. Усилились темпы развития металлургии: с 1900 по 1913 г. добыча железной руды увеличилась в четыре раза, производство стали – более чем в три раза. Быстро росли новые отрасли промышленности – электротехника, химия, автомобилестроение. Тем не менее, по темпам индустриального развития Франция продолжала отставать от молодых капиталистических стран – США и Германии. Во Франции всё ещё была велика доля мелких промышленных предприятий: в 1906 г. она составила 58,1%. По мощности промышленных двигателей Франция занимала четвертое место в мире после США, Англии и Германии.

Высоким уровнем развития обладала военная промышленность.

Первая мировая война в значительной степени подорвала сельское хозяйство Франции, что сказалось и на его дальнейшем застое. Оккупированные районы играли весьма важную роль в снабжении страны продовольствием. Мобилизация в армию значительной части крестьянства отвлекала от сельского хозяйства большое число рабочих рук, в связи с чем резко упало производство основных сельскохозяйственных продуктов. Франция была вынуждена увеличить их импорт.

Война отрицательно сказалась на кредитной системе Франции. С 1913 по 1919 г. под двойным воздействием – банковских кредитов государству и повышения цен – сумма денежных знаков в обращении возросла с 5665 млн. франков до 34744 млн. франков, т.е. в 6 раз; одновременно индекс оптовых цен (1901 – 1910 гг. = 100) со 116 возрос до 412 (то есть в 3,5 раза).

Первая мировая война оказала большое влияние на социально-экономическое развитие Франции и её положение среди других капиталистических стран. В годы войны и, особенно, в послевоенный период в экономике и социальной структуре страны произошли глубокие изменения. За годы войны во Франции ярко проявились черты складывающейся *системы государственного регулирования экономики*.

1.6.2. Циклический характер развития экономики Франции 1920-е – 1930-е гг.

После войны во Франции временно сложились благоприятные условия, и в 20-е гг. она пережила фазу циклического роста объёма производства. Темпы экономического роста Франции в сравнении с другими странами-лидерами (кроме США) были самыми высокими. К 1929 г. в сравнении с 1920 г. промышленное производство Франции увеличилось на 77%.

Экономический кризис, связанный с перестройкой промышленности после окончания войны, продолжался с 1918 по 1921 г.

Наиболее глубоким было падение экономики в 1921 г., когда индекс промышленного производства составил лишь 55%, а индексы сельскохозяйственного производства – 77% от уровня 1913 г.

Цены на продовольствие и товары народного потребления выросли в 5 – 7 раз по сравнению с довоенным уровнем, налоги увеличились в 4 раза, а номинальная заработная плата возросла только в 2–2,5 раза. Экономика Франции находится в фазе рецессии.

В 1922 г. цены вновь падают: их индекс равен 378 (в 3,2 раза выше уровня 1913 г.), курс доллара снижается до 12 франков 33 сантимов, оставаясь в 2,2 раза выше уровня 1913 г.

Под влиянием первой мировой войны в экономике Франции происходят большие структурные сдвиги. Существенно выросла роль государства. Правительство, активно используя механизм регулирования хозяйством и предпринимая шаги по восстановлению промышленности, уделяло особое внимание тяжёлой индустрии и выводу страны из кризисного положения.

Однако слабая энерговооружённость французской промышленности и её недостаточная оснащённость приводили к удорожанию французских товаров, затрудняли их сбыт на внешних рынках. По мере восстановления германской промышленности появлялся всё более опасный конкурент для французских предпринимателей.

1923 г. приносит новые трудности, усугубленные спекуляциями франком, в которых участвуют банки, а также позицией крупных банков, которые отказывают государству в кредите. К 1923 – 1925 гг.

экономическая обстановка ухудшилась. Началась инфляция. Колониальные войны в Марокко и Сирии поглощали огромные средства. Государственный бюджет сводился с дефицитом. Усилилась эмиссия, в результате которой было выпущено 7,5 млрд. франков. В декабре 1926 г. была проведена девальвация франка до 1/5 его довоенной стоимости. Началась милитаризация страны. Военный бюджет в 1927 г. достиг 2 млрд. золотых франков, т. е. увеличился в 2 раза по сравнению с довоенным уровнем.

Стабилизация французской экономики оказалась кратковременной. Осенью 1930 г. разразился кризис, продолжавшийся до 1935 г. включительно. За годы рецессии интенсивно раскручивалась депрессионная спираль: продукция машиностроительной промышленности упала до 69,6% от уровня 1929 г., производство средств производства – до 80%. Сократилось производство автомобилей, цветных металлов, изделий текстильной промышленности. Внешняя торговля уменьшилась более чем в 2 раза. В результате многочисленных банкротств в банковской сфере вкладчики потеряли не менее 3 млрд. франков.

Вместе с тем, *кризис выполнил и важные оздоровительные функции, прежде всего, поразил архаичные, неэффективные звенья экономики, ускорил ее структурную перестройку на базе новых достижений науки и техники. Выход из кризиса также как в США опирался на теорию Д. М. Кейнса. Осуществлялась политика «дирижизма».* Правительство предоставило предприятиям военно-промышленного комплекса (ВПК) государственные заказы и кредиты, обеспечило им налоговые и таможенные льготы. Были также предоставлены льготы крестьянам.

1.6.3. Экономическая политика генерала де Голля в период подъема экономики.

Период послевоенного восстановления народного хозяйства прошел во Франции весьма быстро. 1949 – 1953 гг. были отмечены некоторым оживлением экономики, в основе которого лежала военно-инфляционная конъюнктура, вызванная колониальными войнами Франции в Африке, Индокитае и расходами по линии НАТО. По темпам промышленного развития в 1954 – 1958 гг. Франция обогнала большинство капиталистических стран. К середине 50-х гг. общий объем ежегодных

инвестиций в основной капитал увеличился по сравнению с довоенным временем в 2,5 раза, а выпуск промышленной продукции к 1958 г. возрос более чем в 2 раза.

Для Франции была характерной высокая степень государственного участия в экономической жизни. В 1958 г. в руках государства находилось 97% угольной промышленности, 95% выработки газа, 80% авиационного производства и выработки электроэнергии, более 40% автомобильной промышленности. Государство инвестировало исследовательские работы в области атомной энергетики, участвовало в нефтяных компаниях, владело железными дорогами, крупными военными предприятиями, акциями крупных авиационных и морских транспортных компаний.

В 1957 г. государство располагало 36% всего национального имущества, на его предприятиях создавалось около 13% ВВП. Франции принадлежит приоритет применения индикативного планирования как метода воздействия государства на национальную экономику. Еще в 1946 г. был создан Генеральный комиссариат по планированию, разрабатывающий пятилетние планы модернизации и укрепления конкурентоспособности страны. Третий пятилетний план провозгласил переход от политики протекционизма к «открытой экономике».

Экономическая политика «дирижизма», проводившаяся во Франции, предполагала следующие меры:

- прямые административные методы вмешательства в экономику (контроль за ценами, эмиссией ценных бумаг, кредитной деятельностью и т.п.);
- активная предпринимательская деятельность государства в национализированном секторе экономики и прямое финансирование капитальных вложений;
- индикативное планирование.

Приход к власти в декабре 1958 г. генерала **де Голля** ознаменовался экономической политикой **«индустриального императива»**. Это по существу более последовательная и более жесткая политика государства, направленная на всемерное поощрение промышленной экспансии Франции. Она основывалась на поощрении развития практически всех отраслей национальной промышленности, при этом особое внимание государства сосредоточивалось на структурной перестройке под влиянием

научно-технической революции. Франция вступила в фазу роста экономического цикла.

Наиболее быстрыми темпами развивались базовые отрасли: авиационная, автомобильная, атомная, нефтеперерабатывающая и др. Высокими темпами развивались аэрокосмическая, ракетная отрасли ВПК. Формируются центры ядерной, электронной промышленности.

Изменения затронули и аграрный сектор. Доля занятых в сельском хозяйстве снизилась до 15%. Резко возросла товарность сектора за счет укрупнения хозяйственных единиц, перехода к комплексной механизации, применения машин в растениеводстве и животноводстве. Франция вышла на второе место в мире по экспорту сельскохозяйственной продукции.

В 1960 г. была проведена денежная реформа. 1 новый франк стал равным 100 старым.

В 1968 – 1969 гг. Франция пережила крупнейший за послевоенную историю социально-политический кризис, нанесший ощутимый удар по основам экономической политики де Голля. Тем не менее, экономическая политика голлизма позволила не только выйти с наименьшими потерями из кризиса, но и сделать значительный шаг в модернизации экономики страны. Таким образом, можно констатировать, что Франция продемонстрировала в полной мере *цикличность развития национальной экономики*. Преобладающими были *краткосрочные циклы Китчина* (характерный период 3 – 4 года).

1.7. РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ГЕРМАНИИ В XX ВЕКЕ.

1.7.1. Состояние экономики Германии накануне первой мировой войны и в послевоенный период

Германия накануне первой мировой войны по уровню индустриального развития стояла на втором месте после США. В своём промышленном развитии она обогнала Англию и Францию, хотя на путь капиталистического развития вступила значительно позже их.

Общее развитие германской промышленности в XX в. характеризуется, прежде всего, значительным увеличением численности рабочего класса. Во всей цензовой промышленности Германии (с учётом

предприятий с числом рабочих не менее 10 человек) перед первой мировой войной было занято 7,4 млн. рабочих. Мощность промышленных двигателей в обрабатывающей промышленности достигла 8 млн. лошадиных сил; в этом отношении Германия отставала только от США и Англии.

Горнообрабатывающая промышленность Германии занимала в народнохозяйственном производстве первое место; в ней было занято 2,5 млн. рабочих. Одна из отраслей этой промышленности – каменноугольная – занимала третье место в мире после США и Англии. Непосредственно перед войной в Германии было добыто 227 млн. т угля, немного меньше, чем в Англии (292 млн. т).

По добыче железной руды Германия стояла на втором месте после США; в 1913 г. она добывала 28,6 млн. т. По выплавке чёрных металлов Германия также занимала второе место в мире; непосредственно перед войной она выплавляла 19 млн. т чугуна, примерно столько же, сколько все страны «Тройственного согласия», вместе взятые.

Развитие промышленности Германии перед войной характеризуется не только высоким уровнем производства. В условиях более высоких, чем в старых капиталистических странах, темпов промышленного развития и более высокой нормы прибыли в Германии происходил интенсивный процесс концентрации капиталов. Концентрация промышленного производства накануне войны достигла крупных размеров.

На основе высокой концентрации производства бурно росли мощные монополистические объединения. Экономический кризис, начавшийся в 1900 г., ускорил процесс концентрации производства и централизации капитала. Капиталистические монополии заняли первое место в экономике и политике страны.

Наряду с высокоразвитыми формами монополистического капитала в промышленности и торговле, в сельском хозяйстве кайзеровской Германии были сильны феодально-крепостнические пережитки. Большая часть земли, особенно в восточных районах, принадлежала помещикам (юнкерам).

Военная индустрия накануне войны представляла собой мощную отрасль промышленности. В мирное время она выполняла крупные заказы,

поступавшие не только от своих военного и морского ведомств, но и от других государств.

До войны Германия вела торговлю преимущественно с теми странами, *которые стали её врагами*. Зависимость от этих стран была огромная: 67% вывоза и 80% ввоза Германии падало на враждебные страны. Так, из Великобритании и её колоний Германия в 1912 г. получила 65 – 75% необходимой ей шерсти, 30% хлопка, 50% резины и весь необходимый ей джут. Из США было вывезено 70% всего хлопка и 90% меди. Россия доставляла 50% леса и почти полностью коноплю, паклю и в значительном количестве кожи, шкуры и т.д.

Первая мировая война создала крайне тяжёлые условия для внешней торговли Германии. Торговля была прекращена не только с враждебными странами, но и в результате морской блокады и с нейтральными заокеанскими странами.

Если в 1913 г. экспорт Германии оценивался в 10,4 млрд. золотых марок, то в 1918 г. он составлял, лишь 2,7 млрд. золотых марок. Внешняя торговля Германии имела значительное пассивное сальдо, которое покрывалось как путём вывоза золотого запаса, так и за счёт кредитов нейтральных стран. Золота было вывезено на сумму до 1 млрд. марок. Кроме того, до конца 1918 г. было продано за границу на 3 млрд. иностранных и на 1 млрд. марок собственных ценных бумаг. Остающийся пассив в размере 10 млрд. марок был покрыт иностранными кредитами.

В годы первой мировой войны в Германии сложились наиболее зрелые по тем временам формы экономического *союза государства и монополий*. Центральное место среди государственно-монополистических мер воздействия на экономику занимала политика принудительного картелирования и синдицирования. В частности, таким путём был восстановлен Рейнско-Вестфальский угольный синдикат в 1915 г. Принудительное синдицирование затронуло много цементных и алюминиевых заводов, табачных и обувных фабрик. Монополии стали аппаратом войны и милитаризации хозяйства.

Меры по синдицированию особенно усилились в связи с принятием в августе 1916 г. особой «программы Гинденбурга», предусматривавшей всеобщую мобилизацию населения и хозяйства под началом военных властей. В декабре 1916 г. «программа Гинденбурга» была дополнена

законом о так называемой «патриотической подсобной работе». Новый закон вводил всеобщую трудовую повинность для мужчин в возрасте от 17 до 60 лет, санкционировал принудительное перемещение рабочей силы, подтверждал установленный ранее запрет стачек.

Чрезвычайные меры были приняты и по отношению к сельскому хозяйству. Морская блокада снизила экспорт продовольствия более чем на 2/3. Это повлекло за собой издание закона о хлебной монополии, в соответствии с которым государство скупало все запасы хлеба. Были декретированы обязательные поставки сельскохозяйственных продуктов по твёрдым ценам, введена карточная система.

Очень важным рычагом государственно-монополистического вмешательства стало прямое участие государства в финансировании промышленности. Из 5,5 млрд. марок, инвестированных в годы войны в германскую промышленность, на долю казны проходило около 3 млрд., т.е. более половины.

Война приняла затяжной характер, и вскоре выяснилось, что Германия переоценила свои экономические возможности и военный потенциал.

Германия, которая сыграла наиболее активную роль в подготовке мировой войны, стала её самой униженной жертвой. Она не только не добилась передела мира в свою пользу, но и утратила жизненно важные ресурсы, территории, людей.

По Версальскому мирному договору территория Германии значительно уменьшилась. Германия должна была возвратить Франции захваченные у неё в 1871 г. Эльзас и Лотарингию с богатыми железнодорожными и калийными месторождениями. Франции были переданы собственность также угольные шахты Саара (правда, с правом выкупа), а сама Саарская область на 15 лет переходила под управление Лиги наций, после чего предусматривалось провести плебисцит в населённой в основном немцами Саарской области на предмет её государственной принадлежности.

В целом по Версальскому договору Германия потеряла около 73 тыс. км² или 13,5% прежней территории, на которой проживало 6,5 млн. человек, или 10% населения. На утраченные земли приходилось 75% добычи железной руды и цинка, 20% добычи угля, 20% выплавки чугуна.

В счёт возмещения ущерба, нанесённого войной, странам-победительницам в соответствии с Версальским договором позднее была определена сумма репараций с Германии в размере 132 млрд. золотых марок. 20 млрд. марок необходимо было внести в качестве аванса в течение ближайших двух лет. В счёт оплаты репараций было конфисковано 5 тыс. паровозов, 150 тыс. вагонов, 140 тыс. молочных коров. В последующие 10 лет Германия должна была поставлять в счёт репараций уголь, строительные материалы, химикаты, молочный скот. Такие платежи шли Франции, Бельгии и Италии. Странам-победительницам также гарантировались торговые и инвестиционные льготы. На Германию возлагались даже расходы по содержанию оккупационных войск на левобережье Рейна.

Потери Германии, на которые вынуждал её Версальский договор, были велики, однако не менее разрушительными были утраты в результате военных действий и разрушения экономики. Убитыми на фронтах Германия потеряла 1 млн. 800 тыс. человек, а вместе с пленными и ранеными потери составили 7,5 млн. человек. Общие затраты на ведение войны достигли 150 млрд. марок, а ресурсы, накопленные за 4 года войны, не превысили 32 – 35 млрд. марок.

За годы войны резко ухудшилось социальное положение большинства населения. С 1916 г. многие немцы голодали, массовой стала безработица, уменьшилась реальная заработная плата, которая в 1918 г. по сравнению с 1900 г. составила 72%. Производственный травматизм вырос на 50%. Всё это вызвало социальные волнения, революционную ситуацию, победу демократической революции в ноябре 1918 г., формирование Веймарской республики в соответствии с Конституцией, принятой 31 июля 1919 г.

В целом следует отметить, что *экономика Германии в результате развязанной ею войны оказалась на грани краха, а то, что от неё осталось, стало лёгкой добычей стран-победительниц.*

1.7.1.1. Послевоенный кризис 1920-х гг.

Крушение политической системы в результате проигрыша в войне, огромные людские и материальные потери, тяжелейшие условия Версальского мирного договора для Германии явились главными

факторами затяжного послевоенного кризиса и последующей стагнации экономики страны. Лишь с середины 20-х гг. стала заметна *тенденция к оздоровлению*, наметились позитивные сдвиги в развитии отдельных, преимущественно новых, монополизированных отраслей промышленности, относительно быстрый рост внешнеторгового оборота.

Послевоенная разруха в Германии усугубилась рецессией 1920 – 1921 гг., когда массовое закрытие предприятий сопровождалось бурным ростом безработицы и обнищанием трудящихся. Правительство не справлялось с послевоенными экономическими трудностями. Реальная заработная плата немецких рабочих опустилась до самого низкого уровня в Европе.

В Германии с 1919 по 1923 г. был достигнут своеобразный мировой рекорд. Если в 1919 г. уровень цен принять за 8,03 (1913 г. = 1), то через четыре года он достиг астрономического показателя: 120 040 000 000 000. К примеру, в конце 1923 г. коробка спичек стоила больше марок, чем их имелось в обращении во всей довоенной стране. Налицо мощнейший «финансовый пузырь».

Уже к началу 1920 г. количество находившихся в обращении бумажных денег возросло по сравнению с 1914 г. в 25 раз, и этот процесс не останавливался. Если в 1913 г. за один доллар давали 4 марки, то в 1920 г. – 65, в 1922 г. – 191, январе 1923 г. – 4300, а в ноябре того же года – 8 млрд. марок. Двадцать государственных типографий работали на полную мощность, печатая бумажные знаки. Это привело к тому, что деньги стали дешевле бумаги, на которой они были отпечатаны.

Осенью 1923 г. рост цен достиг 16% в день, а заработная плата за 1923 г. увеличилась в 1 млрд. раз. Дневная зарплата квалифицированного рабочего в Берлине в ноябре 1923 г. составляла 3 трлн. 38 млрд. марок, однако её не хватало даже на питание. Такую зарплату приходилось носить корзинами. Реальная заработная плата сократилась по сравнению с довоенным уровнем на 25%. Всё это требовало проведения в 1923 г. денежной реформы, которая бы стабилизировала марку.

Инфляция была остановлена при помощи мер, направленных на прекращение финансирования государственного бюджета за счёт «денежной накачки». 15 октября 1923 г. в Германии были выпущены в обращение новые деньги – "рентенмарки". Был создан Рентенбанк, к

которому перешли функции Рейсхбанка, и установлен предельный объем эмиссии рентенмарок. Одновременно с мерами по ограничению объема кредитования правительства были приняты решения, направленные на сбалансирование бюджета: они предусматривали немедленное сокращение численности государственных служащих на 25% с последующим сокращением еще на 10% до января 1924 г.

В 1924 г. в Германии бюджет стал бездефицитным. Борьба с инфляцией вылилась в прекращение банковской эмиссии, ужесточение мер по ликвидации значительной части выданных кредитов, нормирование продажи Рейхсбанком иностранной валюты, изъятие из обращения денежных суррогатов. Финансовый пузырь лопнул.

Несмотря на тяжёлое экономическое положение, Германия была вынуждена рассчитываться по репарациям. В 1919 – 1923 гг. было выплачено в пересчёте на золото 8 млрд. марок.

Кроме того, положение осложнялось тем, что в феврале 1923 г. франко-бельгийские войска оккупировали Рурскую область, в результате чего Германия потеряла 88% добычи угля, 70% выплавки чугуна, 40% выплавки стали, так как Рур был основным индустриальным центром страны.

К 1928 г. германская промышленность достигла довоенного уровня производства, а германские монополии – довоенного могущества. На первом этапе общего кризиса капитализма продолжался *ускоренный процесс концентрации и централизации капитала*.

С 1924 г. начинается стабилизация экономики Германии. Решающую роль в этом сыграли миллиардные займы, предоставленные США и Англией. Общая сумма иностранных инвестиций в 1924 – 1929 гг. достигла 21 млрд. золотых марок, что в 2 раза превышало сумму репараций. 70% займов поступило из США. Кредиты составляли приблизительно 2/3 основного капитала немецкой промышленности, причём долгосрочные кредиты, полученные немецкими монополиями, составили 12 млрд. марок. Некоторые займы предоставлялись на 20 – 30 лет и использовались на модернизацию. Само правительство сразу же получило заём в 800 млн. марок.

В 1928 г. на 8% был превзойдён довоенный объём промышленного производства. Ускоренными темпами развивалась тяжёлая

промышленность: добыча каменного угля возросла более чем на 1/3, бурого угля – почти на $\frac{3}{4}$, выплавка чугуна – примерно на $\frac{1}{2}$, выплавка стали – более чем на 1/3. Крупных успехов достигли машиностроение, электротехническая и химическая промышленность. Было освоено производство синтетического бензина и искусственного шёлка. По общему объёму промышленного производства Германия вышла на второе место в мире после США. Интенсивно раскручивалась «позитивная спираль».

Таким образом, 20-е гг. для экономики Германии *стали сначала годами величайшей разрухи и национального уничтожения, но затем периодом постепенного преодоления кризиса и восстановления хозяйства.* Экономическому подъёму 1924 – 1928 гг. способствовали иностранные инвестиции и кредиты, обновление основного капитала и модернизация производства, монополизация и возможность выхода на внешние рынки.

Возрождение хозяйства Германии и условия Версальского договора обусловили серьёзное реформирование экономики страны мерами как внутреннего, так и международного порядка.

Послевоенное развитие экономики страны вызвало некоторый экономический рост. Наиболее радикальной стала денежная реформа 1923 г., проведённая в целях прекращения охватившей страну гиперинфляции. Она основывалась на организации Эмиссионного банка, породившего Рентный банк, уставный капитал которого был сформирован не золотом, а облигациями его учредителей – собственников земель, промышленников, торговцев и владельцев банков. В 1923 г. были выпущены рентные марки. В результате валюта стабилизировалась, и исчез бюджетный дефицит.

Возрождение хозяйства Германии потребовало разработки комплекса преобразований, включавшего меры как внутреннего, так и внешнего характера. Среди стабилизационных мер: модернизация оборудования, усиление экономических позиций германских монополий, интенсификация труда.

Во второй половине 20-х гг. промышленное производство страны оживилось. Расширение производства на новой технической основе продвинуло электротехническую и машиностроительную промышленность.

В экономику послевоенной Германии хлынул золотой поток из-за океана и через Ла-Манш. По вполне понятным соображениям эти средства

вкладывались, в основном, в военную промышленность, поставлявшееся сырьё было сплошь стратегическим, а поставляемая проектно-техническая документация (в счёт льготных кредитов) – сугубо секретной. Стал надуваться новый финансовый пузырь, который лопнул к 1923 году.

1.7.2. Рецессия и подъем экономики в период 1923 – 1933 гг.

Планы Дауэса и Юнга.

Экономика Германии вновь оказалась в чрезвычайно тяжелом положении. Началась очередная рецессия. Снизился объем промышленного производства. Резко поднялись цены при одновременном снижении реальной заработной платы. Рост безработицы. Подорвана финансовая система. Процветала инфляция.

Возрождение хозяйства Германии потребовала разработки комплекса преобразований, включавшего как меры внутреннего, так и внешнего характера. В 1923 г. была проведена денежная реформа, приведшая к стабилизации валюты. В 1924 г. в Германии уже был бездефицитный бюджет. Борьба с инфляцией вылилась в прекращение банковской эмиссии, ужесточение мер по ликвидации значительной части выданных кредитов, нормирование продажи Рейхсбанком иностранной валюты, изъятие из обращения денежных суррогатов. Среди других стабилизационных мер: модернизация оборудования, усиление экономических позиций германских монополий, интенсификация труда.

В августе 1924г. на Лондонской конференции держав-победительниц принимается программа ослабления условий репарации. Разработанный международным комитетом экспертов под председательством директора одного из чикагских банков генерала из интендантов Ч. Дауэса, тесно связанного с банковской группой Моргана, план Дауэса вступил в силу 1 сентября 1924 г.

План Дауэса предусматривал три основных источника обеспечения репарационных платежей:

- поступления за счет пошлин и косвенных налогов на предметы массового потребления;
- доходы германских железных дорог;
- налогообложение промышленности.

После введения плана Дауэса Германии был предоставлен американский заем на сумму 800 млн. марок, способствовавший укреплению бюджета. В 1932 г. репарационные платежи были отменены. В период реализации плана Дауэса (1924 – 1929 гг.) значительно усилилось проникновение западных капиталов в промышленность Германии в виде займов, прямых инвестиций, скупки акций. Всего Германия получила до 21 млрд. марок. 70% кредитов были американскими.

Во второй половине 20-х гг. началась фаза подъема экономического цикла. Промышленное производство страны оживилось. Расширение производства на новой технической основе продвинуло электротехническую и машиностроительную промышленность. По общему объему промышленного производства Германия вышла на первое место в Европе и второе место в мире (после США).

В июне 1929 г. план Дауэса был заменен новым репарационным планом – планом Юнга. Этим планом были определены новые льготы для Германии. План Юнга ограничивал общий объем репараций суммой в 113,9 млрд. марок с выплатой в течение 37 лет ежегодно 2 млрд. марок. В середине 1931 г. президент США Г. Гувер приостановил платежи на год. Таким образом, был отменен план Юнга. В 1929 – 1933 гг. Германия вступила в полосу мирового кризиса (Великой депрессии).

1.7.3 .Экономическая политика в Германии в период 1933 – 1940 гг.

Кризис в Германии вызвал к власти крайнее порождение реакции – фашизм. Крупнейшие финансовые магнаты Германии предоставили фашистской партии огромные денежные суммы. Промышленники Рура отчисляли в кассу нацистской партии по 5 пфеннигов с каждой проданной тонны угля.

Крупные вложения в германскую экономику в этот период предпринимали и американские финансовые круги. В 1930 г. вложения США в германскую экономику составили 5% их национального дохода. В 1931 г. по настоянию президента США Гувера прекратились выплаты Германией репараций. Нью-Йоркская биржа повысила курс акций фирм, имевших вложения в германскую экономику. Надувался новый финансовый пузырь, который лопнул к 1933 г.

Фашистская диктатура была установлена в тот период, когда высшая точка экономического кризиса миновала. Началось оживление экономики, чему способствовал ее перевод на военные рельсы. Экономическая подготовка к войне велась усиленными темпами. Интенсифицировалось производство горючего, синтетического каучука, железа. Велась явная автаркическая политика. Полное самообеспечение, прежде всего стратегическим сырьем, в Берлине считали главным условием независимости Германии. Вместе с тем, оно рассматривалось как способ сбережения валютных средств, необходимых в мирное время для закупки и ввоза продовольствия из-за границы.

Главным содержанием экономической политики фашизма стала всеобщая милитаризация Германии. Она рассматривалась как главное средство выхода из кризиса. Военные расходы в 1933 – 1939 гг. возросли в 10 раз. Были построены новейшие заводы по производству танков, боевых самолетов, орудий и т.д. Запасы сырья и продовольствия, денежные фонды различного рода передавались в руки военных. Осуществлялась стандартизация железных и стальных изделий и деталей машин. В ряде соседних стран развернули работу филиалы германских фирм. Все это делалось в нарушение Версальского договора.

Была перестроена вся структура управления промышленностью, в основе которой лежала централизация управления и регулирования национальной экономики. Были созданы отраслевые и территориальные группы, Генеральный совет хозяйств при министерстве народного хозяйства. Отраслевых групп было семь: промышленности, энергетики, ремесла, торговли, банковского и страхового дела, транспорта, через которые проводились государственные решения в области экономики. По закону 1933 г. осуществлялось принудительное картелирование (объединение) предприятий. В Германии сложилась тоталитарная модель государственно-монополистического капитализма. В мае 1935 г. был принят секретный закон «Об обороне империи», в котором были сформулированы основные принципы экономической подготовки к войне. Был принят «план Я. Шехта», который регламентировал внешнеторговые отношения. Основу плана составляли три идеи:

- переход от многосторонней внешней торговли к двусторонней, основанной на систем клиринговых расчетов;

– количественное ограничение ввоза и определение централизованным путем общего объема импорта, соответствующего «народнохозяйственным потребностям»;

– формирование экспорта путем осуществления компенсационных сделок, введения дифференцированного обменного курса, предоставления экспортным отраслям определенных привилегий, в частности при снабжении сырьем. Таким образом, перестроенная структура германской экономики требовала войны.

Экономическую подготовку к войне возглавил осенью 1936 г. Г. Геринг, ставший уполномоченным по осуществлению четырехлетнего плана мобилизации ресурсов, накопления дефицитных материалов и расширения производства военного снаряжения. Цели этого плана были сформулированы следующим образом: «Немецкая армия должна быть в четыре года готова к действию». Стержнем плана было создание собственной сырьевой базы для обеспечения нужд военного производства. Предприятия, зачисленные в разряд «решающих в военном отношении», снабжались в первую очередь кредитами, сырьем, рабочей силой. В то же время устанавливался запрет на инвестиции в бумажную, джутовую, хлопчатобумажную, шерстяную и другие отрасли. Преимущественное развитие получили отрасли тяжелой и военной промышленности. Сюда направлялись 3/5 всех инвестиций. Высокими темпами расширялся государственный сектор экономики. Свободный рынок перестал служить регулятором экономического процесса. Милитаризация хозяйства обеспечила высокие темпы производства промышленной продукции. Ведущее место занимало машиностроение, дававшее около 25% всей промышленной продукции. Накануне Второй мировой войны на долю Германии приходилось 13% мирового промышленного потенциала.

1.7.4. Экономические реформы Л. Эрхарда 1948 – 1954 гг. – программа выхода из послевоенного кризиса

По окончании войны экономическое положение ФРГ было весьма низким. Разрушенные города. Пустые полки магазинов. Карточная система, Спекуляция. Об уровне обеспечения населения предметами первой необходимости говорят следующие данные. На душу населения приходилась одна тарелка в пять лет, пара ботинок – в двенадцать лет,

костюм – в пятьдесят лет и т.д. Страна производила 50% продукции от выпуска 1936 г.

Государственный долг гитлеровского правительства возрос с 27,2 млрд. марок в конце 1938 г. до 377,2 млрд. марок к моменту капитуляции страны. По существу экономика функционировала не на основе товарно-денежных отношений, а на основе бартерных сделок. Полный хаос царил в организации хозяйственной жизни. Оздоровление экономики явно требовало решительных мер.

Главным идеологом реформ послевоенной Германии стал профессор Людвиг Эрхард – директор Управления хозяйства объединенных западных зон оккупации в 1948 г, министр народного хозяйства ФРГ (1949 – 1963 гг.), заместитель федерального канцлера (с 1957 г.) и канцлер ФРГ в 1963–1966 гг.

Основной целью экономических реформ Л. Эрхард считал создание «социального рыночного хозяйства». На этой основе он предполагал повысить покупательную способность всех слоев населения, увеличить национальный доход. Рычагами экономического возрождения страны он считал свободную частную инициативу и конкуренцию в сочетании с активной ролью государства в хозяйственной жизни.

Планы Эрхарда опирались на денежную реформу, свободные цены и предпринимательство.

Денежная реформа осуществлялась жесткими методами. Утром 21 июня 1948 г. рейхсмарки были объявлены недействительными. Вместо них каждый житель получил по 40 новых дойчмарок, потом к ним прибавили еще по 20.

Пенсии и заработная плата подлежали выплате в новых марках в соотношении 1:1. Половину наличности и сбережений можно было обменять по курсу 1:10. Временно «замороженная» вторая половина позже обменивалась в соотношении 1:20.

Денежные обязательства предприятий пересчитывались также в соотношении 1:10. Предприятия, получив наличность для выплаты первой зарплаты, в дальнейшем должны были существовать за счет сбыта своей продукции.

Обязательства банков и учреждений бывшего Рейха, в основном, аннулировались. Новый эмиссионный банк регулировал свои отношения с

частными банками, определяя размер обязательных денежных резервов. Таким образом, используя «военную диктатуру» оккупационных властей, Западная Германия в течение одного дня освободилась от огромной массы обесцененных денег.

Реформа цен. Через три дня после денежной последовала реформа цен. Они были отпущены на свободу. Были законодательно отменены предписания, регулировавшие экономическую жизнь во времена фашистского правления. Реформы проводились высокими темпами. На глазах исчез «черный рынок». Магазины заполнились товарами. Инфляция почти не ощущалась. Цены выросли на несколько процентов и практически в той же пропорции, что и заработная плата. Выросла и производительность труда. Был принят закон против произвольного завышения цен.

Поддержка предпринимательства. Осуществлялась на основе кредитной и налоговой политики. Л. Эрхард настаивал не на надзоре, а на запрете монополий, душивших свободную конкуренцию производителей и стремящихся к господству на рынке. Основой «благополучия для всех» стал мелкий и средний бизнес, предпринимательство в производственной сфере.

К середине 50-х годов ФРГ вышла на второе место в мире по объему золотого запаса. Уже в 1954 г. начался переход к фазе роста и высокой конъюнктуры. К началу 60-х гг. на ее долю приходилось более 60% добычи угля, около половины производства стали, около 40% экспорта и 35% импорта «Общего рынка».

1.7.5. Реформирование экономики Германии в период 1970 – 1989 гг.

Продолжение реформирования национальной экономики Германии в период 70 – 80 –х гг. было обусловлено необходимостью предотвращения отставания Германии в области научно-технического прогресса от других развитых стран. Существенно (в 5,2 раза) возросли расходы на научные исследования. Результаты не замедлили сказаться – существенно снизились расходы на приобретение лицензий за рубежом. Развитие науки привело к значительной перестройке материально-технической базы

национальной экономики. Более чем вдвое сократилась доля добывающей промышленности, сократилась доля и легкой промышленности.

Начавшееся развитие отраслей экспортной ориентации привело к значительному росту наукоемких производств. В эти отрасли направлялась основная масса инвестиций. Изменилась экономическая политика государства: она стала более активной. От обычных мер экономической политики (кредитно-денежной, налоговой, бюджетной) государство перешло к *практике разработки планов развития национальной экономики, ее отдельных отраслей и регионов*. В этих планах предусматривались расходы на военные нужды, научные исследования, образование, транспорт. Предусматривался также контроль над ценами.

Активизировался процесс концентрации производства и капитала. К началу 70-х гг. усиливается монополизация промышленности. Так, 76% выплавки алюминия, 76% добычи каменного угля находились в руках одной монополии (в рамках соответствующих отраслей). Почти 100% производства авиационной промышленности, 60% химической промышленности приходилось на три крупнейшие концерна. Около 100% продукции автомобильной промышленности приходилось на пять концернов. Появляются транснациональные корпорации.

Особенностью монополизации промышленности Германии в этот период является активное развитие монополиями различных форм кооперации с мелкими и средними предприятиями. Это позволило разделить производственные функции между крупными и мелкими предприятиями. В связи с этим возросла роль малого и среднего бизнеса. Согласно федеральной статистике в середине 70-х гг. насчитывалось около 1,9 млн. мелких и средних предприятий. Подавляющая их часть – почти 1,7 млн. приходилась на мелкие фирмы (с числом занятых до 9 человек). Насчитывалось 200 тыс. средних предприятий (от 40 до 499 чел.). Крупных предприятий (свыше 500 чел.) было лишь 3,6 тыс. *Начиная с 1975 г. государство стало активнее оказывать финансовую помощь мелким и средним предприятиям. Им предоставлялись кредитные и налоговые льготы*. Особенно большую роль сыграли налоговые реформы 1986 – 1988 гг.

С приходом к власти социал-демократов в начале 70-х гг. активизировалась политика государственного макроэкономического регулирования национальной экономики. Разрабатываются долгосрочные

цели и ориентиры экономического развития на десятилетие (индикативные планы). Неолиберальная модель реформирования сменилась неокейнсианской. Сохранялась неприкосновенность частной собственности, экономическая самостоятельность предпринимателей, социальная защищенность населения. Осуществлялась политика сознательного формирования равномерного постоянного экономического роста на основе долгосрочного и среднесрочного планирования.

Новая экономическая политика основывалась на идеях ресурсосбережения. Большое внимание уделялось государственной поддержке подготовки научно-исследовательского персонала мелких и средних фирм.

Начиная с середины 70-х гг. правительство стимулирует экспорт долгосрочного капитала с целью выравнивания платежного баланса, а также принимает меры по накоплению золотовалютных резервов. Общий их рост составил более 40 млрд. марок. Курс марки к концу 1979 г. по сравнению с 1972 г. по отношению к \$ USA вырос на 85,5%. Созрели благоприятные условия для реструктуризации национальной экономики. Важнейшим элементом реструктуризации стал перенос за рубеж части промышленного производства. В стране остаются отрасли с технологически сложным производством, на продукцию которых имеется высокий спрос.

С 1983 г. началась фаза продолжительного подъема экономики. Растет экспорт товаров и услуг. Так, в 1989 г. экспорт по сравнению с предыдущим годом вырос на 10%. На мировом рынке наукоемких товаров Германия, на исходе 80-х гг. впервые обогнала Японию. Бурное развитие экспорта привело к возрастанию положительного сальдо в торговле со 128 млрд. марок в 1988 г. до 148, 5 млрд. марок в 1990 г. На рынках ЕС Германия продает свыше 50% своих товаров.

Таким образом, национальная экономика Германии в XX веке прошла несколько среднесрочных экономических циклов Жюгляра, инициированных либо военными, либо послевоенными, либо сугубо политическими причинами.

1.8. ВЕЛИКАЯ ДЕПРЕССИЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ В XX ВЕКЕ.

1.8.1.Хроника цикличного развития экономики США

Американская экономика представляет собой один из наиболее ярких примеров экономики с циклическим развитием. За последние 150 лет по методологии Национального бюро экономических исследований (НБЭИ) США зафиксировано 32 экономических цикла со средним периодом между двумя соседними пиками в 58 месяцев. В послевоенный период активное вмешательство государства в экономику несколько сгладило цикличность производства. После 1945 г. в экономике США произошло всего 10 кризисов с более гладкой амплитудой по сравнению с предыдущим периодом и со средним интервалом между кризисами в 87 месяцев.

Предпоследний экономический цикл, характеризовался рекордной продолжительностью в 128 месяцев с июля 1990 г. по март 2001 г. После 8 месяцев спада в ноябре 2001 г. началось новое оживление экономики США.

Таблица 1.1

Хронология экономических циклов в США

Дата начала кризиса	Продолжительность цикла (от начала предыдущего до начала текущего кризиса), мес.	Дата начала кризиса	Продолжительность цикла (от начала предыдущего до начала текущего кризиса), мес.
Июнь 1857	-	Январь 1920	17
Октябрь 1860	40	Май 1923	40
Апрель 1865	54	Октябрь 1926	41
Июнь 1869	50	Август 1929	34
Октябрь 1873	52	Май 1937	93
Март 1882	101	Февраль 1945	93
Март 1887	60	Ноябрь 1948	45
Июль 1890	40	Июль 1953	56
Январь 1893	30	Август 1957	49
Декабрь 1895	35	Апрель 1960	32
Июнь 1899	42	Декабрь 1969	116
Сентябрь 1902	39	Ноябрь 1973	47
Март 1907	56	Январь 1980	74
Январь 1910	32	Июль 1981	18
Январь 1913	36	Июль 1990	108
Август 1918	67	Март 2001	128

Средняя продолжительность и структура циклов, наблюдавшихся в США с 1857 по 1991 г. (табл.1.1), позволяют сделать вывод о том, что, во-первых, структура циклов, их длительность и характер изменчивы. Во-вторых, после Второй мировой войны фаза подъема становится продолжительнее, а фаза спада короче. Самый короткий цикл составлял 17 месяцев в 1920-е гг., а самый длинный – 128 месяцев в начале 2001-г.

1.8.2. Начало и причины Великой депрессии

Обвальное падение цен акций, начавшееся в Чёрный четверг 24 октября 1929 года и принявшее катастрофические масштабы в последовавшие за ним Чёрный понедельник (28 октября) и Чёрный вторник (29 октября). Таким образом, этот биржевой крах, известный также как крах Уолл-стрит, стал *началом Великой депрессии*. Что же предшествовало биржевому краху?

Краху предшествовал спекулятивный бум середины 1920-х гг., во время которого миллионы американцев инвестировали свои средства в акции. Растущий спрос на акции взвинчивал цены на них, что привлекало всё новых инвесторов, желавших обогатиться на инвестициях в акции. Этот замкнутый круг привёл к образованию «финансового пузыря». При этом многие инвесторы покупали акции в кредит, занимая необходимые средства в банках. В *Чёрный четверг*, когда промышленный индекс Доу-Джонса находился на отметке 381.17, пузырь лопнул, и началась паническая распродажа акций.

Экономисты не пришли к единому мнению о причинах Великой Депрессии. Существует ряд теорий на этот счет, но, по всей видимости, в возникновении экономического кризиса сыграла свою роль совокупность факторов.

– Кейнсианское объяснение – нехватка денежной массы. В то время деньги были привязаны к золотому запасу, это ограничивало денежную массу. В то же время производство росло, на рубеже веков появились такие новые виды товаров, как автомобили, самолёты, радио. Количество товаров увеличилось многократно. В результате ограниченности *денежной массы* и роста *товарной массы* возникла сильная дефляция – падение цен, которое вызвало финансовую нестабильность, банкротство многих предприятий, невозврат кредитов.

- Марксизм – просто кризис перепроизводства, присущий капитализму
- «Финансовый пузырь»: инвестиции в производство сверх реальной необходимости.

- Крах фондовой биржи, охвативший банковскую систему, промышленность, сельское хозяйство.

Современная экономическая теория утверждает, что спад экономики начинается *в период экономического процветания*, что и подтверждается статистикой США. В период 1925–1929 гг. количество промышленных производств в США выросло с 184 тыс. до 207 тыс. Индекс промышленного производства вырос с 67 пунктов в 1921 г. до 126 пунктов в 1929 г. Доля покупок автомобилей в кредит выросла в 3 раза.

Производство росло. На рубеже веков появились такие новые виды товаров, как автомобили, самолёты, радио. Количество товаров увеличилось многократно. Несмотря на резкий рост прибылей корпораций в 1920-х гг., этот рост не сопровождался увеличением заработной платы. Её доля в добавленной стоимости, создаваемой промышленностью, упала с 53,4 % в 1929 году до 47, 7% в 1932-м, тогда как прибыли выросли на 83,5%. Рост потребительского спроса отставал от предложения товаров. Была создана избыточная мощность по производству товаров длительного пользования. Производимые товары не могли быть реализованы рынком. Произошло сокращение экспорта. Например, Великобритания за 4 месяца 1932 г. импортировала 390 легковых автомобилей, тогда как в 1928 г. она ввезла 5188 машин. Таким образом, в автомобильной промышленности и в связанных с ней отраслях США усилилась безработица. ВВП в 1932 г. вернулся к уровню 1917 г.

Промышленное производство США сократилось в целом на 46%, а по отдельным видам продукции значительно больше: производство чугуна – на 79%. Стали – на 76%, автомобилей – на 80%. В период 1929 – 1933 гг. потерпели крах 135 тыс. торговых, промышленных и финансовых фирм. Разорились 5760 банков. Убытки корпораций только в 1932 г. составили \$3,2 млрд. Оборот внешней торговли сократился в 3,1 раза. Страна была отброшена к уровню 1911г.

Кризис охватил и аграрный сектор экономики США. Упали сборы пшеницы (на 36%) и кукурузы (на 45%). За годы кризиса разорились около 1 млн. фермеров. К марту 1933 г. число безработных достигло 17 млн.

человек. Население голодало. Только в Нью-Йорке в 1931 г. от голода погибли 2 тыс. человек.

1.8.3. Экономическая политика выхода из кризиса администрации Гувера (Старый «Новый курс»)

Основные идеологические концепции, стратегические установки и даже практические меры Нового курса были разработаны именно при республиканской администрации Гувера, причем, не только разработаны, но и применены на практике. Поэтому можно говорить о том, что фактически было два Новых курса. Один – гуверовский, *старый Новый курс*. Потом пришел Рузвельт и стал проводить *новый Новый курс*. Но пока что рассмотрим тот, первый, *старый Новый курс*.

Гувер всеми силами стремился уменьшить количество банкротств. Он пошел на изменения законодательства, позволяющие неплатежеспособным компаниям существовать как можно дольше, нарушив права кредиторов.

При Гувере практика мораториев на выплату долгов была переведена с банков на компании нефинансового сектора. Промышленные, строительные, страховые, металлургические, железнодорожные компании образовали огромную очередь к «окошку», в котором Вашингтон выдавал освобождения от судебного преследования их кредиторами. Огромные суммы федеральных денег были закачаны в банки, которые все равно разорились. Гувер увеличил подоходный налог, подняв его верхнюю предельную ставку с 25 до 63%. Фактически, он делал все, что мог, чтобы депрессия не перешла в оживление.

Продолжительность депрессии была вызвана стремлением оттянуть наступление фазы «расчистки рынка». Экономическая политика Гувера сразу после краха 1929 года была нацелена на сохранение докризисных денежных и структурных параметров национальной экономики. Зимой 1930 года Гувер опять собрал нечто вроде постоянно действующего совещания из представителей крупного бизнеса, профсоюзов и властей штатов, с тем, чтобы зарплаты, цены и объемы производства были зафиксированы на докризисном уровне. В качестве способов такой фиксации применялся целый набор внеэкономических методов – от пропаганды до запугивания лидеров большого бизнеса. На этом основании

были увеличены налоги и повышены тарифы, защищающие отечественного производителя от иностранной конкуренции. Говоря шире, администрация Гувера (да, пожалуй, и все общество) видели выход из депрессии *в замене механизмов рынка политическими механизмами, точнее, бюрократической координацией работы частных компаний и банков.*

Уже в первом развернутом заявлении президента, появившемся 23 ноября 1929 года под характерным названием «Направить мощь государства на спасение экономики», был обнародован план спасения. Заявление начиналось торжественным признанием: «Ни один президент до этого момента никогда не считал, что в таких случаях государство должно взять на себя ответственность за ситуацию. *В этом смысле мы являемся первооткрывателями совершенно новой сферы деятельности*». План предусматривал масштабное расширение строительства за счет всех источников финансирования. Только федеральные власти должны были выделить 175 млн. долларов (программа строительства новых административных зданий). В заявлении содержался также сформулированный в агрессивных тонах призыв к 48 губернаторам развернуть общественные работы. Гувер по своей привычке создал Совет при президенте, в который вошли 400 банкиров и промышленников. Совет должен был вырабатывать рекомендации в области государственной экономической политики. Заявление содержало также обращение президента к промышленникам с просьбой увеличить производство и совместно с профсоюзами «сохранить зарплату».

В принятых сегодня терминах экономической политики все кажущееся разнообразие этих мер сводилось к увеличению дефицита государственного бюджета, росту доли государственных расходов в ВВП, увеличению тарифов, списанию разными способами задолженности фермеров и субсидированию высоких цен на продукцию сельского хозяйства. В 1931 году впервые после 1919 года вырос государственный долг – расходы администрации Гувера стали превышать доходы. Это было новым явлением, которое подверглось ожесточенным нападкам демократов. Доля государственных расходов в ВВП выросла с 16,4% в 1930 до почти 22% в 1931 г., причем более 1 млрд. долларов не прошло через банковскую систему. Эти средства были розданы через местные

органы министерства финансов непосредственно конечным получателям – местным органам власти, коммунальным и энергетическим компаниям, школьным округам и т.п.

Грубейшие нарушения порядка финансирования государственных расходов оправдывались с помощью военной риторики. Парадоксальным образом, необходимость учета и физического осуществления выплат через систему министерства финансов привела к резкому увеличению занятости в государственном секторе, прежде всего в федеральных ведомствах в Вашингтоне, хотя лично Гувер предпочитал направлять средства через банки, а не напрямую, и пытался противодействовать стихийно складывающейся практике. Созданная им в 1929 году Сельскохозяйственная закупочная ассоциация получила 500 млн. долл. федеральных денег на поддержку цен, и затем еще 100 млн. в начале 1930 года. В декабре 1931 года Гувер обнародовал новый план из девяти пунктов, предусматривавший усиление государственного регулирования экономики.

Каковы же последствия роста государственного вмешательства? Безработица, составлявшая в 1929 году менее 0,5 млн. человек, или 1% трудоспособного населения, выросла в 1930 г. до 3,8 млн. человек (7,8%). Этот рост продолжился, несмотря на все усилия администрации – в 1931 г. без работы было уже 8,1 млн. человек (более 16%). В 1932 г. она достигла почти 12,5 млн. человек, или около 25% трудоспособных.

Помимо субсидирования неэффективных бизнесов, деньги были потрачены на колоссальные стройки, которые должны были стать зримыми символами политики президента. На реке Колорадо было начато строительство гигантского гидроэнергетического комплекса с плотиной высотой более 200 м и водохранилищем с зеркалом в 600 кв. км и береговой линией около 900 км. В Сан-Франциско был построен мост через залив, в Нью-Йорке – небоскребы Крайслер и Эмпайр-Стейт. Узкий круг субсидируемых из федерального бюджета строительных подрядчиков избежал разорения, но ситуация в строительстве США определялась, прежде всего, спросом на жилые дома. Общий объем строительных подрядов сократился с 8,7 млрд. в 1929 году до 1,4 млрд. к 1933 году.

Скачок государственных расходов при Гувере был самым большим за всю американскую историю в мирное время. Активно поддерживалась

государством банковская система, промышленность и сельское хозяйство. Сельскохозяйственной сбытовой ассоциации было выделено 600 млн. долл. Была создана «Реконструктивная финансовая корпорация», которая, кредитуя компании, истратила миллиарды долларов, спасая от банкротства неплатежеспособные банки, предприятия, железные дороги и фермерские хозяйства. 9 марта 1931 г. принят чрезвычайный закон о банках, предоставивший Федеральной Резервной Системе (ФРС) США право кредитования частных банков.

Был установлен запрет на экспорт золота. Предотвращено массовое изъятие вкладов из банков. Были закрыты банки под предлогом проведения финансовой проверки, после которой 80% банков были вновь открыты, 20% – ликвидировано. Проводилась справедливая социальная политика: промышленники не снижали зарплату до лета 1932 г., налоги семейного американца с доходом \$4000 упали на 2/3. Начались общественные работы по строительству инфраструктурных объектов, на эти работы было выделено 750 млн. долл.

В результате принятия закона Смута-Холи о повышении таможенных тарифов на импортные товары резко сократился объем импорта. Это привело к введению иностранными государствами тарифов против США. (В ноябре 2008 г. решением «двадцатки» был принят мораторий на протекционистские меры в течение года).

В 1932 г. депрессия резко усилилась: 12 млн. безработных, двукратное сокращение промышленного производства, тысячи разорившихся компаний и банков, резкое повышение налогов.

Своими действиями Гувер лишь отсрочил падение американской экономики на самое дно. Герберт Гувер проиграл выборы 1932 года: он был самым ненавистным человеком в стране, его имя ассоциировалось с кризисом и нищетой, на встречах с избирателями Гувера забрасывали гнилыми овощами. Его называли «Президентом голода»

В результате президентских выборов 1932 г. Президентом США стал Франклин Делано Рузвельт

1.8.4. Новый «Новый курс» Ф. Д. Рузвельта.

Правительством Рузвельта были осуществлены крупномасштабные реформы, вошедшие в историю под названием «Новый курс Рузвельта».

Этот курс представляет собой одну из самых известных и эффективных реформ в мировой истории.

Теоретической базой «Нового курса» стало учение выдающегося английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса. Исходя из этой теории, основной целью реформ Рузвельта стало активное вмешательство государства в процесс общественного воспроизводства.

В осуществлении «Нового курса» выделяют два этапа: первоначальный – с 1933 до 1935 гг. и второй этап – с 1935 г., когда обозначились сдвиги влево.

Реформы начались со спасения банковской и финансовой систем. Для их оздоровления запрещался вывоз золота за границу; был прекращен обмен банкнот на золото. В США были закрыты все банки. К концу марта 1933 г. было вновь открыто 4/5 банков – членов Федеральной резервной системы, однако 2 тыс. банков разрешение на это не получили (заметим, что подобные меры были предприняты Гувером). Усилилась концентрация банковской системы – число банков с 25 тыс. сократилось до 15 тыс. США отказались от золотого стандарта, изъяли золото из обращения и провели девальвацию доллара. В январе 1934 г. золотое содержание доллара снизилось на 41%. При этом Рузвельт не пошел на эмиссию необеспеченных золотом бумажных денег. Вместо этого были осуществлены крупномасштабные закупки золота по ценам, превышающим курс доллара по отношению к золоту. Это искусственно снизило курс доллара. Золотой запас был изъят из федеральных резервных банков и передан казначейству. Взамен банкам выдавались золотые сертификаты. В 1934 г. законодательно была установлена новая цена на золото – \$35 за унцию (продержавшаяся до 1971 г.).

Благодаря девальвации распределение дохода изменилось в пользу промышленного, а не ссудного капитала. Были предотвращены банкротства в кредитной сфере, усилились экспортные возможности США.

Центральное место в мерах «Нового курса» Рузвельта отводилось *проблеме восстановления промышленности*. В 1933 г. был принят закон о восстановлении национальной промышленности, вводивший систему государственного регулирования этой сферы экономики. Основной упор делался на «кодексы честной конкуренции». Законом определялись формы налогообложения и фонд общественных работ. На этот фонд выделялось

\$3,3 млрд. На общественных работах было занято к 1934 г. 5 млн. человек. Пособия получали 20 млн. американцев. Однако под давлением крупных монополий и мелких предпринимателей в 1935 г. закон был отменен, хотя регулирующая роль государства сохранилась.

– Второй важный закон, принятый Конгрессом США в тот период, это *закон о регулировании сельского хозяйства*. Для преодоления аграрного кризиса закон предусматривал:

– Сокращение посевных площадей и поголовья скота с целью повышения цен на эту продукцию;

– Чрезвычайные меры по финансированию государственной фермерской задолженности, достигшей к 1933 г. \$12 млрд.;

– Инфляционные меры, предполагавшие право правительства девальвировать доллар, ремонетизировать серебро, выпустить на \$3 млрд. казначейских билетов, государственных облигаций.

Перечисленные меры позволили к 1936 г. повысить доходы фермеров на 50%. Вместе с тем около 10% ферм разорились.

Следует особо остановиться еще на двух проектах, осуществляемых в рамках «Нового курса»: проекте CCC (Корпус гражданского сохранения) и проекте TVA (Управление долины Теннесси). Проект CCC предусматривал проведение общественных работ под контролем армии с целью снижения уровня безработицы и предотвращения роста преступности, особенно среди молодых безработных. Рекруты насаждали деревья, работали в рыбных хозяйствах, очищали пляжи и парки от мусора и т.п. Проект TVA предусматривал строительство дамб и электростанций.

Всего в рамках этих проектов было сооружено: 41 000 мостов, 44 475 зданий, 398200 дамб. Был восстановлен плодородный слой миллионов акров земли в 31 штате. Кроме того было построено множество кемпингов, приносящих доход местным бюджетам. Реализация проекта CCC привела к строительству шоссе Блу Ридж, соединяющее Вирджинию и Теннесси. Было выполнено ряд других работ, что позволило существенно сократить уровень безработицы в стране. В целом проекты CCC и TVA сыграли двойную роль в жизни американского общества. Они способствовали улучшению природной среды и одновременно помощи экономике в выходе из кризиса. Во время действия программы CCC 2,5 млн. безработных, физически здоровых, неженатых молодых людей в возрасте

от 18 до 25 лет нашли себе применение. Рабочие ССС размещались в палатках и казармах. Они получали трехразовое питание и получали \$30 в неделю, но были обязаны по контракту отправлять \$25 семьям. Таким образом, зависящие от них материально люди были минимально обеспечены.

Проект ССС пользовался успехом среди населения, однако, он не мог решить всех социальных проблем США. Часть населения была настроена против реформ Ф. Д. Рузвельта. Да и представители правящей элиты высказывали опасение перехода правительства к «диктатуре».

В 1935 г. в политике «Нового курса» обозначился поворот влево. Бастовало более 8 млн. человек. Был создан единый Рабочий альянс Америки. Правительство было вынуждено учитывать интересы рабочих и фермеров. Был принят закон Вагнера – *«Национальный акт о трудовых отношениях»*, подписанный Рузвельтом 5 июля 1935 г., а также закон о социальном обеспечении. С этого момента начался **второй этап проведения нового «Нового курса»**.

На этом этапе увеличились масштабы общественных работ. К началу 1936 г. ими было занято 3,5 млн. человек. Начались работы по восстановлению плодородия почвы.

Все меры, проведенные новым «Новым курсом», сделали его одной из самых прогрессивных страниц истории США.

Благодаря активной регулирующей роли государства, страна смогла преодолеть кризис. Одним из важнейших средств преодоления кризиса явилась практика дефицитного финансирования. В 1935 г. Рузвельт заявил, что «бюджет будет оставаться несбалансированным до тех пор, пока существует армия нуждающихся».

Рузвельт был первым президентом средств информации. Он господствовал в крупных газетных заголовках вследствие своей суверенной политики "открытых дверей" по отношению к работающим в Вашингтоне журналистам. Из года в год президент собирал дважды в неделю вокруг своего письменного стола до 200 журналистов. Они могли задать ему любой вопрос без предварительной письменной заявки. Эти конференции были шедеврами умения обходиться со свободной прессой. Тайна успеха его непринужденных «бесед у камина» по радио, которые завоевали миллионную публику, заключалась в том, что этот *диалог с*

народом не был для Рузвельта манипуляционной уловкой, а касался сути его понимания демократии.

Герберт Гувер имел один огромный недостаток. Будучи великим прогрессистом, великим инженером и великим гуманитарием, он также был великим догматиком. По выражению английского историка Пола Джонсона, если Гувер был социальным инженером, то Рузвельт – социальным психологом.

Меры, принятые Рузвельтом по выходу из Великой депрессии были направлены на то, чтобы успокоить население и не допустить дальнейшей паники. Были точно определены границы уступок трудящимся (представители профсоюзов не входили в правительство). Возникшее недовольство крупных бизнесменов было устранено. Все эти меры оказались весьма эффективными. За несколько месяцев 1933 г. объем промышленного производства возрос на 70%, а к июлю этого года равнялся 90% от уровня 1928 г. *Но развитие было очень медленным – после 1929 – 33 гг. снова небольшая депрессия на 2–3 года, и лишь затем подъем и в 1937 г. – снова кризис. За 2 года уровень промышленного производства упал на 21% Кризис 1937 – 38 гг. вновь отбросил экономику США на полтора десятка лет назад.*

В целом, восстановление американской экономики заняло около 20 лет – окончательно США встали на ноги, и вышли из депрессии только в 1950-е годы. Помог закон о ленд-лизе, позволивший осуществить поставки вооружений и военных материалов Англии, СССР, Китаю, Бразилии и др. странам. За 1944 год национальный доход США составил \$183 млрд, из которых \$103 млрд было потрачено на войну. Это в 30 раз больше расходов на Первую мировую войну.

Программа Рузвельта по существу явилась продолжением программы Гувера. Она была осуществлена и стала эффективной, когда низшая точка депрессии была уже позади. Рузвельт усилил ряд мер, предпринятых администрацией Гувера.

Великая депрессия и меры по выходу из нее должны рассматриваться как классический пример цикличного развития экономики и роли «финансовых пузырей» в последовательном переходе из одной фазы экономического цикла в другую.

1.9. КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ В XX ВЕКЕ

1.9.1. Экономический кризис в Японии после первой мировой войны.

За годы первой мировой войны Япония значительно обогатилась и обеспечила рост своей индустрии. Однако послевоенный экономический кризис 1920 – 1921 гг. особенно сильно ударил по Японии в силу ее исключительной зависимости от внешнего рынка. Кризис одновременно высветил слабые стороны японской экономики:

- неравномерность развития отдельных отраслей промышленности;
- отставание сельского хозяйства;
- появление многочисленных предприятий спекулятивного плана.

За годы *рецессии* японский экспорт упал на 40%, импорт – на 30%, уровень промышленной продукции снизился на 20%. Кроме того, 1 сентября 1923 г. в Японии произошло сильнейшее землетрясение, в результате которого погибло 140 тыс. человек и был нанесен ущерб в 5 млрд. иен.

На протяжении 1924 – 1926 гг. наблюдается переход в *фазу роста экономического цикла*: быстрый рост строительной, металлургической, судостроительной и других отраслей промышленности, а также торговли. За период промышленного подъема завершается становление японского машиностроения как самостоятельной отрасли. Одновременно идет процесс концентрации производства. Эти процессы завершили формирование монополистических объединений в форме семейных концернов – *дзайбацу*, характерной чертой которых была их универсальность.

Так, концерн Мицубиси в 20-е годы контролировал около 120 компаний с общим капиталом в 8900 млн. иен, имея в своем составе железнодорожную, электротехническую компании, а также предприятия в металлургической, горнорудной, судостроительной и хлопчатобумажной промышленности.

Вместе с тем, государство играло роль крупнейшего предпринимателя, Технический уровень государственных предприятий был значительно выше, чем частных. Государство обеспечивало около 2/3

всех инвестиций в экономику. Конкурентоспособность японских товаров в тот период была низкой. Промышленный подъем был недолговечным.

Уже в конце 1926 – начале 1927 гг. началось *сокращение объема промышленной продукции*. Промышленный кризис дополнился финансовым. Он охватил кредитно-банковскую систему и проявился в банкротстве ряда торговых домов и банков. В то же время произошла концентрация в банковской сфере. В распоряжении пяти крупнейших банков (Мицуи, Мицубиси, Ясуда, Сумито, Дайити) в 1928 голу находилось 35% всех банковских депозитов страны, а вместе с другими девятью банками – 55% депозитов. Следует учитывать, что все более усиливалась зависимость Японии от внешних рынков и источников сырья.

Сельское хозяйство находилось в состоянии рецессии на протяжении 1919 – 1928 гг. Стоимость сельскохозяйственной продукции за этот период уменьшилась почти на 60%. При этом следует отметить, что в Японии сельское хозяйство играло значительно большую роль, чем в других капиталистических странах. Особенно тяжелый удар пришелся на шелководство, где было занято около 50% крестьянских хозяйств, а экспорт шелка-сырца достигал 30% японского вывоза за рубеж. В результате кризиса в США – основном импортере японского шелка-сырца – сократился его экспорт, и катастрофически упали цены на шелк, рис и другие продукты. Все это привело к сокращению сельскохозяйственного производства на 40%.

Необходимо также отметить, что в большинстве отраслей, которые обслуживали внутренний рынок традиционными японскими товарами – национальной одеждой, обувью зонтиками, керамическими изделиями и др., – промышленный переворот не был еще завершен.

В 1927 г. к власти пришло правительство Танака, предложившего курс установления мирового господства японского империализма путем агрессии. Однако мировой экономический кризис негативно отразился на экономике Японии, особенно на ее сельском хозяйстве. За годы *рецессии количество безработных увеличилось до 3 млн. человек*.

Был разработан курс на развертывание военно-инфляционной конъюнктуры. В соответствии с ним были введены эмбарго на вывоз золота и отказ от золотого стандарта иены. Ускоренный выпуск бумажных денег, не обеспеченных ни золотом, ни товарным эквивалентом, выпуск

государственных долговых обязательств создавали возможность правительству использовать дополнительные ассигнования на военные нужды. За 1932 – 1936 гг. ведущие японские концерны получили военных заказов на сумму 5,5 млрд. иен. Полным ходом шла милитаризация экономики Японии. И здесь, так же как в Германии не обошлось без существенной помощи США. Только в 1931 г. американские монополии поставили Японии оружия и боеприпасов на \$147,2 млн., промышленного оборудования – на 6 млн., нефти – на 16 млн., хлопка – на 80 млн. Важнейшим фактором, способствующим милитаризации японской экономики, был беспрепятственный импорт важнейших видов военно-стратегического сырья из-за границы, особенно из США. В 1938 г. доля США в японском импорте нефтепродуктов составила 65,5%, автомобилей и запасных частей к ним – 64,7, станков и машин – 67,1, самолетов и запасных частей к ним – 77, меди – 91, железного и стального лома – 90,4%. На протяжении 1931 – 1939 гг. Япония импортировала из США около 12 млн. т. железного и стального лома, 70% – горючего, которые были использованы японской армией за три года войны (1937 – 1939).

Военно-инфляционная конъюнктура создала возможность государству добиться значительных успехов в развитии японской промышленности в целом, но главным образом в отраслях, связанных с вооружением армии и флота. *Экономика Японии вступила в фазу подъема.* За 1931 – 1938 гг. объем промышленной продукции вырос в 1,6 раза, продукции металлургии – в 10 раз, машиностроения – в 6,7 раза и т.п. К 1939 г. производство вооружения возросло в 5 раз по сравнению с 1925 годом. Темпы роста японской промышленности в период 1937 – 1938 гг. достигли 10%. В 1937 г. Япония занимала пятое место в промышленном производстве капиталистических стран. Ведущими отраслями промышленности были: электроэнергетика (2-е место в мире), металлургия (5-е место в мире), судостроение (2-е место), легкая промышленность (2-е место).

Милитаризация экономики содействовала резкому росту тяжелой промышленности, доля которой за 1929 – 1938 гг. увеличилась с 32,2 до 60,8% в общем объеме производства, в то время как доля текстильной промышленности снизилась с 31,4 до 20,2%.

Развязанные в период 1931 – 1942 гг. военные конфликты способствовали, с одной стороны, росту экономического потенциала, с другой – истощали и без того небольшие собственные ресурсы. В 1931 г. Япония оккупировала Маньчжурию, в 1933 – 1935 гг. заняла ряд провинций Китая. В 1936 г. Япония подписала с фашистской Германией «Антикоминтерновский пакт», в 1937 г. начала открытую войну против Китая. В 1938 – 1939 гг. были организованы вооруженные провокации против СССР и Монголии. 27 сентября 1940 г. был подписан «Тройственный пакт» между Японией, Германией и Италией за передел мира («ось Рим, Берлин, Токио»). В ночь с 7 на 8 декабря 1941 г. военно-воздушные и военно-морские силы Японии успешно атаковали американскую военно-морскую базу Перл-Харбор на Гавайских островах и нанесли США одно из самых тяжелых поражений за годы второй мировой войны.

Накопленный военно-промышленный потенциал дал возможность Японии к середине 1942 г. оккупировать Филиппины, Индокитай, Таиланд, Бирму, Малайзию, Индонезию, значительную часть Китая и др. На захваченных территориях был установлен жестокий колониальный режим. По-прежнему все усилия концентрировались на увеличении военных расходов, дальнейшем развитии металлургии, производстве танков, самолетов, артиллерии и боеприпасов. Японские дзайбацу в течение 1937 – 1944 гг. увеличили прибыли с 2,1 до 7,1 млрд. иен, или в 3,4 раза. Проводились специальные мероприятия по мобилизации экономики на нужды войны и на оккупированных территориях.

Таким образом, за 1929 – 1941 гг. Япония продемонстрировала несомненные успехи не только в преодолении кризиса в экономике, но и обеспечила ее довольно бурный рост. Однако избранный путь милитаризации всей общественно-экономической системы был чреват самыми серьезными последствиями не только для самой экономики, но и для всей страны и японского народа.

Следует заметить, что произошедшие в эти годы в Германии и Японии изменения конъюнктуры не являются классическими образцами экономических циклов, поскольку эти изменения имели четко милитаристскую направленность, никакой «паники на биржах», «надувания финансовых пузырей», резкого изменения цен и роста

безработицы, характерных для рыночных отношений, практически не было. Все решалось централизованным порядком, так же как в любой стране с тоталитарным режимом.

1.9.2. Экономические реформы в Японии после второй мировой войны.

В первые послевоенные годы в Японии сохранилось государственное распределение ресурсов. Однако существовали инфляция и черный рынок, Размеры инфляции были чрезвычайно высоки – к 1952 г. они составили 1500% от послевоенного уровня. Денежная реформа, проведенная в 1946 г. не приостановила этот негативный процесс.

Управляющим Детройтского банка Дж. Доджем и крупным бизнесменом К. Шоупом была предложена программа так называемого «обратного курса». Целью этой программы было обеспечение стратегического союза США и Японии и превращение Японии в «мастерскую Азии». В соответствии с этой программой были осуществлены реформы во всех областях общественно-экономической жизни: изменился хозяйственный уклад, общественный строй, государственное устройство. Необходимо было осуществить переход от тотального военного контроля к рыночной экономике, от милитаризованной к демилитаризованной экономике. Нужно было демократизировать всю общественно-политическую структуру страны. Таким образом, целью этих преобразований был переход к новому экономическому порядку. Концептуальной основой такого перехода была кейнсианская модель.

Главными направлениями экономических преобразований были:

- формальный роспуск дзайбацу (1947 – 1948 гг.);
- демонополизация экономики, разукрупнение промышленных и торговых компаний;
- введение контроля над слиянием фирм и ограничение взаимного держания акций;
- выкуп государством помещичьей земли с последующей ее продажей арендаторам-крестьянам (1947 – 1950 гг.), ликвидация класса дворян (помещиков) и формирование слоя свободных мелких фермеров;

- реализация принципа балансировки статей бюджета и его бездефицитности;
- прекращение выплат компенсации военным заводам за конверсию, отказ от субсидий убыточным предприятиям;
- обеспечение контроля над денежной эмиссией, принятие единого валютного курса иены;
- разрешение предприятиям и банкам вести операции на внешнем рынке;
- структурная перестройка экономики, создание межотраслевого комплекса, ориентированного на экспорт и импортозамещение (1955 – 1970 гг.);
- селективное налогообложение и дифференциация кредитных льгот, выборочный контроль над состоянием конкуренции;
- полный государственный контроль над всей системой внешнеэкономических связей, жесткий валютный контроль;
- введение полной обратимости иены (1971 г.);
- принятие кодекса законов о труде, легализация профсоюзных свобод, реформа школьного обучения, формирование среднего класса;
- осуществление стратегии преодоления бедности (1965 г.), нивелирование доходов, сведение к минимуму социального разрыва.

Особое внимание следует обратить на исторические аспекты структурной перестройки экономики.

Более 30 лет (конец XIX – начало XX века) в японской экономике доминировали пирамидальные организационные структуры, представлявшие собой «промышленно-торгово-банковские конгломераты закрытого типа» (Леонтьева Е. Л., 1993). В 1920-х – 1930-х гг. мелкие и средние предприятия, составлявшие большую часть японской экономики, объединялись в картели или другие ассоциации, представлявшие их интересы. Начиная с 1938 года правительство издало ряд законов, направленных на реорганизацию экономики в целях объединения стратегических производств. Так, в 1943 году японское правительство издало закон, посредством которого независимые малые предприятия были практически удалены с японской экономической арены. Оставшиеся малые и средние предприятия перешли на субподрядные отношения с

крупными, сформировав кэйрэцу. Хотя японское правительство директивно (посредством издания законов) влияло на структуру организации японского бизнеса, существовала объективная тенденция самоорганизации хозяйствующих субъектов в сетевые структуры (Kienzie R., Shadur M., 1997). Однако процесс формирования японской корпоративной модели был нарушен в конце Второй мировой войны оккупационными властями¹⁴.

Основными целями экономических преобразований, проведенных оккупационной властью, были роспуск концернов и введение принципов хозяйственной демократии. Перед ликвидационной комиссией, созданной в 1947 году, была поставлена задача упразднения холдингов и раздробления сомкнутых элитарных групп собственников для обеспечения независимости компаний, входивших в состав концернов. Имущество концернов было оценено по балансовой стоимости в ценах 1945 года, заведомо заниженной в условиях инфляции. Распродажа шла несколькими способами – по номиналу и на аукционах, причём каждая партия акций, предлагавшаяся к реализации, должна была быть продана в течение 10 – 14 дней. Власти поставили перед собой задачу как можно скорее перераспределить акционерную собственность, что в условиях инфляции делалось практически бесплатно, вне рынка ценных бумаг.

Перед менеджерами японских компаний встала угроза поглощений. Чтобы справиться с трудностями выпуска новых акций и избежать угрозы поглощения, компании начали договариваться о «перекрёстном владении» акциями. Первым этапом реорганизации, предпринятой компаниями в целях стабилизации акционерной собственности, стало делегирование владения акциями инвестиционным компаниям.

В этом случае покупная сумма оплачивалась компанией, а инвестиционные компании предоставляли ей имена как акционеры.

Вторым шагом стала просьба менеджеров, обращенная к людям вне компании, владеть её акциями на основе неофициального контракта. На третьем этапе высший менеджмент делегировал другим дзайбацу (1947 –

¹⁴ Основными факторами этого «разрушения» явились: демонополизация («роспуск» довоенных хозяйственную деятельность (1947-1948 гг.); «шоковая терапия» – бюджетная реформа 1949 г.; налоговая реформа 1950 г.

1949 гг.); принятие новых законов, регулирующих экономическую деятельность

В 1954 году было проведено крупномасштабное межфирменное слияние, вылившееся в образование «Мицубиси Сёдзи» («Торговая компания Мицубиси»), которая сначала провела массовое распределение акций среди третьих лиц, а потом передала эти акции во владение компаний группы «Мицубиси». За «Мицубиси Сёдзи» последовали и другие фирмы, пытаясь заблаговременно предупредить возможность скупки акций.

Постоянными акционерами тогда становились компании той же предпринимательской группы (кэйрэцу) или объединения (сюдан), а также банки – партнёры по деловым операциям. Поэтому процесс «обеспечения постоянных акционеров» одновременно способствовал повышению роли кэйрэцу и усилению процесса формирования предпринимательских групп. В 1956 году произошёл новый биржевой кризис; «меры по обеспечению постоянных акционеров» приняли особенно широкие масштабы. В 1964 году Япония вошла в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Иностранный капитал получил возможность свободно скупать акции. Этим были особенно обеспокоены японские автомобилестроительные компании, опасавшиеся поглощения гигантами «Дженерал Моторс», «Форд». Поэтому автомобилестроительная компания «Тоёта дзидося когё» приняла ряд «мер по обеспечению постоянных акционеров». Постепенно в этот процесс втянулась вся экономика: с открытого рынка стали изыматься акции, которые отдавались постоянным акционерам. В итоге, в послевоенной экономике Японии сложились финансово-промышленные группы, во главе каждой из которых встал крупный частный коммерческий банк, а вокруг сгруппировались промышленные компании.

К крупнейшим группам относились «Сумитомо», «Мицубиси», «Мицуи», «Фуё», «Санва» и «Дай Ити Кангин». Возрождение группы Сумитомо относится к апрелю 1951 года, группы «Мицубиси» – к 1954 году, группы «Мицуи» – к октябрю 1961 года. Эти группы практически полностью восстановили межфирменные связи одноимённых довоенных японских дзайбацу. Позднее были созданы группы, в состав которых входили компании, являвшиеся до войны аффилированными членами

нескольких дзайбацу. К таким группам относились группа «Фуё» (январь 1966 года), группа «Санва» (февраль 1967 года) и группа «Дай Ити Кангин» (январь 1978 года) (The Political Economy of Japan, 1992). Таким образом, ещё до войны существовавшая в японской экономике тенденция создания интегрированных корпоративных структур, а так же послевоенные «меры по обеспечению постоянных акционеров» привели к образованию интегрированных корпоративных структур японского типа – кэйрэцу и сюдан.

1.9.3. Кризисные явления в экономике Японии во второй половине XX века

В 1957 – 1958 гг. во всех развитых странах наблюдался спад производства практически во всех капиталистических странах. Эпицентром этого кризиса стали США, но кризис отразился и на растущей экономике Японии. Уровень промышленного производства сократился с июля 1957 по апрель 1958г. на 9.4%. В ряде промышленных отраслей наблюдался более значительный спад. В 1958 году оптовые цены по сравнению с 1957 годом уменьшились на 6,6%, промышленные капиталовложения сократились на 17%.

В новых, быстроразвивающихся отраслях, электротехнической и автомобильной промышленности мощности возрастали даже в годы кризиса, росло производство, и увеличивалась занятость. Поэтому общий уровень занятости во время кризиса в Японии характеризовался тенденцией к росту. После кризиса началось оживление, переросшее в подъем, который характеризовался быстрыми темпами роста.

В 60-х годах темпы экономического роста в Японии несколько замедлились. В 1962 имел место незначительный кризисный спад в экономике. Общий уровень промышленного производства в Японии уменьшился с марта до августа 1962 года на 11.5%, спад в обрабатывающей промышленности составил 12%.

В 70-е годы экономика Японии характеризовалась следующими тенденциями: во-первых, это долговременная тенденция определенного замедления темпов экономического роста, во-вторых, характерной чертой хозяйственного развития Японии стала резкая неравномерность годовой

экономической динамики. Иначе говоря, начался классический процесс циклического развития экономики.

Значительный вклад в экономический рост внес структурный сдвиг в японской промышленности в сторону отраслей с высокой нормой добавленной стоимости. Но уже в первой половине 70-х годов влияние этого фактора было утрачено. Такие специфические японские явления, как широко практикуемое административное руководство и необычайная склонность к сбережениям в домашних хозяйствах перестают быть решающими факторами, поддерживающими высокую норму капитальных вложений.

Дальнейший курс рассматривался уже только как устойчивый, стабильно поддерживаемый рост. Однако на мировом рынке Япония отличалась особой уязвимостью по отношению к росту цен на сырьевые материалы и топливо. Поэтому экономика незамедлительно отреагировала на значительное (в 4 раза) повышение цен на нефть, произошедшее в период между октябрём 1973г. и январём 1974г.

Главной причиной, обусловившей общее ухудшение экономической обстановки в 70-е годы, является ухудшение условий реализации продуктов внутри страны, вызванное замедлением роста личного потребления из-за падения реальных доходов населения.

В связи с неблагоприятными явлениями, возникшими в сфере личного потребления, рецессия в первую очередь началась в отраслях, производящих потребительские товары. Следует отметить, что рецессия не затронула сферу услуг. Более того в это неблагоприятное время эта сфера развивалась убыстряющимися темпами, что во многом тормозило падение уровня производства и ВВП.

Развивающиеся инфляционные процессы были весьма глубоки. Даже в начальный период 70-х годов, относительно благополучный в экономическом отношении, оптовые цены возросли более чем в два раза по сравнению с предыдущим пятилетием, розничные – на 40%, а денежная масса увеличивалась в среднем на 22% в год. Цены на товары потребительского спроса резко выросли (на 9.8% в 1973 году и на 20.1% в 1974 году).

После весьма затянувшегося периода посткризисной депрессии и оживления японская экономика к концу 70-х годов вступила в очередную

фазу циклического подъема. Производство валового продукта и национального дохода поднялось выше предкризисных пиков, оживленной стал инвестиционный процесс, улучшились условия реализации произведенной продукции. Но такое положение длилось недолго. Уже с 1980 года начался новый спад, который ознаменовался значительным замедлением приростов по ряду важнейших экономических показателей

Структурная перестройка японской экономики приняла особенно широкие масштабы в начале 80-х гг., когда появились новые производства и целые отрасли – производство микроэлектронной техники, больших и сверхбольших интегральных схем, новых видов измерительных приборов, биотехнологии и т.д.

В условиях структурной перестройки в экономических кругах стали укрепляться силы, которые критиковали кейнсианство. На передний план выдвигается неоконсервативная модель развития экономики Японии.

Концепция «гражданского благополучия» трансформировалась в «японскую модель общества благополучия». Отличительные черты этой модели – минимальные общественные ассигнования, связанные с решением социальных проблем. Основной акцент делался на «свободу индивидов» и гарантию минимального дохода, не ослабляющего побудительные мотивы к высококачественному труду. Трудовая мотивация рассматривалась как необходимое условие достижения основной цели – «создание общества богатых, стабильных, свободных индивидов». Принцип «справедливого распределения» уступил место принципу «равных возможностей». В 80-е гг. была сформулирована долгосрочная цель, которая должна была стимулировать динамизм японской нации, – превратить Японию в великую технологическую державу.

Состояние японской экономики начала 90-х гг. характеризуют такие данные. Из 610 тыс. существующих в мире программируемых систем 385 тыс. сконструированы в Японии. Она занимает первое место по количеству роботов на одного рабочего. Японская экономическая мощь ассоциируется с превращением ее в финансовый центр мирового значения. Общий объем нетто-активов достиг \$129 млрд. «Японское экономическое чудо» позволило стране уже к 70-м

гг. выйти на второе место в мире. В 1988 г. ВВП на душу населения превысил соответствующий американский показатель, за составил 5 – 6% против 0,9 в США.

Важнейшей предпосылкой успешности реформ 1990 г становится менталитет японской нации, обеспечивший принятие и реализацию обществом целей и средств реформирования. Идеология дзен-буддизма, получившая распространение в Японии, проповедует «мгновенное просветление», постижение истины – сатори. Дух семьи, объединение вокруг общего «большого дела», концентрация на решении актуальной проблемы – источники «мгновенного просветления», позволяющие добиваться значительных успехов при проведении различных преобразований в национальной экономике Японии.

Своеобразие японского менталитета выражается в осмыслении необходимости концентрации всех материальных и моральных сил нации на экономическом развитии страны и объединении всех граждан на основе традиционных японских ценностей. Кроме того, антиядерная направленность японского мировоззрения, антивоенная конституция страны привели к соответствующей структуре расходов государственного бюджета – на нужды обороны выделяется не более 1% ВВП.

Другой причиной оздоровления японской экономики была *политика низких процентных ставок*, приведшая к росту инвестиций. При этом значительную роль сыграли *государственные инвестиции*.

В перспективе Япония должна была стать обществом всеобщей информатизации. Увеличивается количество иностранных клиентов, которые стараются получить сертификаты соответствия их товаров японскому промышленному стандарту. Предполагалось с 2000 г. выделять 3,5% ВВП Японии на исследования и разработки и поддерживать 350 тыс. ученых и инженеров, разрабатывающих новые технологии, в то время как США выделяют на эти цели 3% для поддержки 175 тыс. ученых .

Таким образом, экономика Японии, также как экономика Германии, проходила фазы экономического цикла под воздействием политических факторов, главным из которых был фактор

милитаризации экономики. Особенность интеграции Японии в мировую экономическую систему проявлялась в ее зависимости от мировых рынков стратегических ресурсов. Эта зависимость приводила к вынужденному следованию Японии за экономическими циклами, присущими мировой экономической системе.

1.10. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В КИТАЕ

1.10.1. Волны реформ в период правления Мао Дзедуна

В период после второй мировой войны в Китае было проведено несколько экономических реформ, значительно отличающихся по своим задачам и методам.

Первая волна реформ: 1949 – 1956 гг. Строительство централизованно управляемой (социалистической) экономики. Национализация собственности китайской и иностранной буржуазии. Доминирование государственного сектора экономики.

Вторая волна реформ: 1956 – 1960 гг. Политика «большого скачка». Основной принцип – революционный энтузиазм масс. Целиком отвергнут принцип материальной заинтересованности. Создание коммун. Запрет крестьянам заниматься подсобными промыслами.

Третья волна реформ: 1960 – 1966 гг. Отход от политики «большого скачка». Официальное признание «левацких ошибок», их исправление. Рост в некоторых отраслях производства. Развитие сети железных и шоссейных дорог.

Четвертая волна реформ (контрреформы): 1966 – 1976 гг. «Культурная революция». Страна потеряла 500 млрд. юаней. К концу 70-х гг. сверхцентрализованная система управления экономикой. Тотальная роль государства во всех областях жизни. Отрицание роли рынка и товарной экономики. Уравнительная система оплаты труда без учета трудового вклада. Карточная система распределения продуктов.

Пятая волна реформ: 1978 – 1984 гг. Политика «урегулирования», «преобразования», «упорядочения», «повышения». Перестройка системы управления экономикой, обеспечение баланса между отраслями экономики и совершенствование основ социалистической экономики. Внедрение семейного подряда. Учет трудового вклада при определении размера

оплаты труда. Образование шести «специальных зон», где были предоставлены льготы иностранному капиталу. Оживление хозяйственной инициативы населения.

Шестая волна реформ: 1984 – 1990 гг. Усиление рыночных элементов экономики при главенствующей роли государства. Расширение прав крестьян на приусадебные участки. Расширение хозяйственной самостоятельности промышленных предприятий с ориентацией на план и рынок. Формирование на предприятиях фондов стимулирования. Разрешение частного предпринимательства в сфере торговли и обслуживания населения. Привлечение иностранного капитала, расширение политики «открытых дверей» в особых экономических зонах. Сохранение главенствующей роли государственного сектора в экономике Китая.

Рассмотрим некоторые положения реформ, проводившихся в Китае в 80-е – 90-е гг.

1.10.2. Социально-экономические реформы Дэн Сяопина

Главным архитектором этих реформ был *Дэн Сяопин*. Им была предложена «*стратегия трех шагов*». За начало отсчета экономического развития был принят ВВП 1980 г. «*Первый шаг*» реформ означал удвоение ВВП в течение 80-х гг. «*Второй шаг*» предполагал новое удвоение ВВП к концу XX века. «*Третий шаг*» должен был обеспечить четырехкратное увеличение ВВП. При этом планировалось добиться того, чтобы среднедушевая величина ВВП составила \$4000.

Реализация предложенных реформ началась с отмены в 1985 г. контроля над закупочными и розничными ценами. Появились свободные зоны в Шеньчжене, Чжухае, Шаньшодю. Проводится политика «открытых дверей». Вводится строгий налоговый контроль деятельности частного сектора.

Главными направлениями реформ стали:

- перевод государственных предприятий на полный хозрасчет с расширением материального стимулирования;
- снижение роли централизованного плана и ослабление контроля предприятий со стороны министерств;
- расширение полномочий хозяйственных руководителей;

- постепенное сужение объема и номенклатуры продукции, планируемой государством;
- постепенное свертывание централизованных инвестиций из государственного бюджета;
- развитие фондового рынка и банковского кредита;
- замена отчислений от прибыли налоговым механизмом (НДС, налог на продукцию, налог на прибыль);
- либерализация внешнеторговой деятельности;
- ограничение кредитной эмиссии со стороны Национального банка.

Китайские реформы осуществлялись эволюционным путем. Со свойственной китайцам афористичностью принцип перехода к новому экономическому порядку был сформулирован так: *«переходить реку, нащупывая камни»*. Пересказывать ход реформ не имеет смысла, тем более, что существуют достаточно полные их описания в книжных изданиях (Рязанов, 1998) и периодической печати. Нас интересует, прежде всего, *почему* именно такое направление реформирования национальной экономики Китая было выбрано его правящей элитой?

Так же как и для стран других континентов на выбор концепции реформирования в странах Юго-Восточной Азии существенное влияние оказывал *менталитет* народов этих стран. Так, в Китае на протяжении веков конституирующим элементом ментальности китайского народа был *даосизм*. Это вероучение проповедует идеи всеобщего изменения, возможности с помощью различных методов достичь совершенства, которое проявляется в долголетьи (бессмертии). Весьма существенными являются даосские идеи *«совершенного правления»*, суть которых сводится к утверждению зависимости правителя от наделенного *«мандатом Неба»* даосского мудреца *«го ши»*, являющегося учителем и советником правителя. (Торчинов Е. А., 1998). Государь приобретает статус *«верховного жреца»*, осуществляющего непосредственную связь с небесными силами

Здесь было бы уместным сравнить «обожествление власти» (этатизм), присущее даосизму с тем, что М. Вебер назвал «относительно прочным иммунитетом народов с пуританским прошлым против цезаризма». Он говорил в этой связи о большей внутренней свободе

англичан по отношению к своим государственным деятелям, «...они [англичане] готовы «признавать их», но совершенно не склонны к какому-то ни было истерически-восторженному поклонению и не допускают даже мысли, что политическое повиновение может быть проявлением какой-либо благодарности» (Вебер М., 1990, с. 216).

Рассматривая особенности китайского менталитета, нельзя не отметить влияния *конфуцианства*, сыгравшего значительную роль в формировании китайской культуры и в особенности менталитета правящей элиты Китая. Даосскую религиозную доктрину «*священного царя*» – наместника бога на земле – Конфуций преобразовал в доктрину «*совершенного мужа*», управляющего на основе глубокого знания и соблюдения «*ритуала*» – этических норм поведения. Правитель должен быть не просто просвещенным человеком, но должен обладать качествами «*постижения*» и «*проникновения*», то есть быть способным находить средства для установления гармонии в человеке и обществе. Правители должны быть образцом поведения для своих подданных.

По-видимому, древние китайские традиции лежат в основе, с одной стороны, безоговорочного принятия народом руководящих директив любой власти, поскольку эти директивы имеют некое «*божественное*» происхождение и исходят от «*совершенного мужа*». С другой стороны эти традиции воспитали народ в духе исключительного трудолюбия китайского народа.

Наряду с очевидными положительными результатами реформ, реализуемых по концепции «рыночного социализма», в стране произошла существенная деэгалитаризация общества, присущая «либеральной» модели реформ.

Выдвинутый Дэн-Сяопином лозунг – «*дать сначала обогатиться одним, которые потом помогут остальным*» привел к беспрецедентным в мировой истории диспропорциям в уровне благосостояния между отдельными группами граждан и регионов. К концу 90-х гг. один процент населения Китая (12 млн. чел.) сосредоточил на своих банковских вкладах столько же средств, сколько все остальные клиенты (свыше 400 млн. чел.). Жители провинции Гуйчжоу в среднем оказались в 14 раз беднее преуспевающих шанхайцев, а в самой развитой провинции Гуандун

жители приморского города Чжухай стали в 34 раза богаче своих земляков из уезда Хэпин.

Анализ китайских реформ позволяет сделать вывод об их отличии от реформ других государств. Эти реформы проводились по принципу «опоры на собственные силы», который был сформулирован Мао-Дзедун. Этот принцип, по существу, исключал экономику Китая из мировой экономики. Поэтому присущее мировой экономике циклическое развитие, практически не сказывалось (до XXI века) на экономике Китая. Это не означает, что в Китае отсутствовали политико-экономические кризисы, которые отбрасывали национальную экономику на многие годы назад (вспомним так называемую «культурную революцию»). Однако этот кризис был умышленно создан «Великим Кормчим» в политических целях. Никаких «финансовых пузырей» там не наблюдалось.

Обстановка изменилась в период современного мирового финансового кризиса. Китайская экономика, в большей степени, чем раньше, интегрированная в мировую хозяйственную систему, также подверглась влиянию этого кризиса. Однако своеобразие протекания фаз экономического цикла, обусловленное централизованным управлением экономической деятельности, демонстрируется, например, таким фактом. В фазе рецессии во всех развитых странах Европы и Америки, так же как и в России, приводили к резкому спаду ВВП. В то же время в Китае ВВП увеличился на 7%.

Единственное сходство с мировыми процессами наблюдается в экспортно-импортных операциях – китайский экспорт значительно сократился, но не из-за внутренних проблем Китая, а из-за «сжатия» внешнего спроса на китайские товары. Таким образом, китайская государственно-рыночная концепция экономики, с главенствующей ролью государства, подтвердила справедливость кейнсианского тезиса о повышении роли государства в периоды кризиса.

1.11. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ

1.11.1. Рецессия экономики 1990-х гг.

Экономические реформы в Южной Корее относят к категории «экономического чуда». За период 1950-1990 гг. ВВП вырос не менее чем

в 120 раз. Самым значительным результатом реформ явилось то, что Южная Корея пошла по пути формирования и интенсивного развития комплекса обрабатывающих отраслей с высоким уровнем добавленной стоимости. Характерной чертой экономических реформ является реализация принципа усиления роли государства в регулировании экономической деятельности. Основные финансовые, в том числе валютные ресурсы оказались в руках государства. Вместе с тем, недостаточное развитие рыночных отношений, многочисленные проявления административного произвола в банковской сфере еще более ослабляли устойчивость финансовой системы Кореи.

Медленное развитие рынков ценных бумаг приводило к тому, что частные капиталы притекали в страну, как правило, в форме не прямых инвестиций, а займов, предоставляемых местным банкам. В результате иностранные инвесторы по существу полностью делегировали местным финансовым посредникам ответственность за выбор конечных заемщиков и их контроль.

1995 г. был крайне неблагоприятным для южнокорейского фондового рынка. Стоимость акций таких компаний как «Самсунг-Электроникс» уменьшилась на 65,8%, а в среднем по 30 крупнейшим конгломератам – на 36,7%. Снижение деловой активности на фондовом рынке негативно повлияло на процесс либерализации экономики. В 1996 г. правительство провело ряд мер, направленных на адаптацию финансовой системы к сложившимся условиям. Среди этих мер – создание депозитарной корпорации, призванной обеспечить эффективность процесса приватизации, слияния и поглощения финансовых институтов. В стране развернулась кампания по усилению режима экономии и ужесточению контроля расходования бюджетных средств. Она сопровождалась борьбой с коррупцией в банках и финансовых учреждениях.

Стали проявляться проблемы во внешнеэкономической сфере. В 1996 г. экспорт вырос на 3,8%, а импорт – на 11%. Торговый дефицит составил \$20,4 млрд. Внешний долг страны впервые достиг \$100 млрд. Возникшие трудности во многом были связаны с резким снижением цен на мировом рынке на товары, составляющие основу южнокорейского экспорта: полупроводники, сталь и нефтехимикаты.

Предлагавшиеся правительством Ким Ен Сама меры были направлены на реальную кредитную поддержку малого и среднего бизнеса. Однако в течение осени 1996 г. кредиты для крупных конгломератов подешевели от 0,15% до 11,84%, а для мелких предпринимателей – подорожали на 0,9%. Наметилась тенденция свертывания ряда производств внутри страны и переноса их за рубеж.

Правительство придает большое значение усилению административного влияния на экономическую деятельность. Вместе с тем, продолжается политика большей открытости финансовых рынков, допуска на него нерезидентов, создания новых возможностей для привлечения иностранных инвесторов. Ключевой задачей правительство считает обеспечение глобализации деятельности национальных компаний. Ведущие фирмы Южной Кореи делают упор на повышение качества продукции, снижение издержек, упрочение своих позиций на новых перспективных рынках. Государство активно помогает тем фирмам, которые наиболее конкурентоспособны на внешних рынках товаров и услуг.

В связи с кризисом в финансовой системе Кореи в конце 1992 года и следуя разработанному 100-дневному плану внедрения новой экономики в июне 1993 г. корейское правительство официально объявило свой первый 5-летний план. Этот план предусматривал достижение баланса платежей и экономическую стабильность с ежегодным увеличением роста средних потребительских цен на 3 %. После медленного снижения в 1991 – 1993 гг. ряда основных макроэкономических показателей, это позволило финансовой системе Кореи достичь определенной стабилизации.

Начиная с 1979 года, Правительство осуществляет планирование, составление и исполнение бюджета в соответствии с рекомендациями Международного валютного фонда. Таким образом, консолидированный бюджет страны включает в себя государственный бюджет, 21 специальный бюджет и 35 правительственных производственных фондов, что составило по состоянию на 1993 год 50,735 миллионов вон. суммарная величина государственного бюджета в консолидированном бюджете колеблется от 75,7% в 1985 году до 71,6 % в 1997 году. При этом доля местных налогов увеличилась с 24,3 % в 1985 году до 32,7 % в 1996 году, однако уже в 1997 году снизилась до 28,4 %. Среди ежегодных расходов бюджета

наибольший удельный вес занимают расходы на экономическое развитие (от 14,1 % в 1990 году до 25,1 % в 1997 году). То есть наблюдается тенденция к росту по данной статье расходов за счет сокращения финансирования по другим статьям, например за счет снижения расходов по национальной обороне (с 30,7 % в 1985 году до 21,2 % в 1997 году). Также необходимо отметить увеличение расходов государства на социальное развитие с 6,8 % в 1985 году до 8,9 % в 1997 году.

Таким образом, южнокорейская концепция реформирования национальной экономики предполагает Внешнеориентированное развитие. Основными целями реформ становится развитие отраслей, ориентированных на экспорт. Одновременно поддерживаются отрасли, осуществляющие прорыв в научно-техническом развитии. Протекционистская политика проводится и по отношению к аграрному сектору экономики. Налоговая система предусматривает налоговые скидки экспортерам. В промышленности формируется открытый внешнеторговый режим.

Отличительной чертой экономических реформ, проводившихся в Южной Корее, является патерналистская политика государства по отношению к монополиям. В результате крупные конгломераты (*чеболи*) превратились в структурную основу южнокорейской экономики. Государство поддерживает активную внешнеэкономическую политику чеболей за счет создания благоприятных условий для перераспределения в их пользу иностранных инвестиций, предоставления им льготных валютных кредитов.

Чеболи представляют собой корпорации, где действует принцип «семейного характера» во взаимоотношениях между главой корпорации, менеджерами, персоналом. Как правило, управленческий аппарат корпорации строится на основе родственных и дружеских связей. Принципы «семейственности» в организации бизнеса в сочетании с государственным патернализмом не противоречат буддийской этике «сочетания мудрости и сострадания».

Было бы слишком прямолинейным утверждать, что подобное построение бизнеса вытекает из стремления бизнесменов строго следовать постулатам буддийской этики. Однако вовсе отрицать влияние буддизма на принципы организации экономической деятельности было бы, на наш

взгляд, опрометчиво. Тот факт, что «такие ключевые понятия как «доверительность», «секретность», «неформальные связи» определяют особенности функционирования южнокорейского бизнеса, его тесные связи с бюрократией», до некоторой степени подтверждает возможность подобного влияния. Вместе с тем, следует учитывать специфику не только чисто религиозных воззрений, но и особенности национальной культуры, философии.

Распространенной религией в Южной Корее (Республике Корея) является чень-буддизм – китайская разновидность буддизма «махаяны». Основным этическим постулатом этого вида буддизма является усиление альтруистической тенденции буддийской этики. С точки зрения этой тенденции самым тяжким нарушением является «отказ от желания помогать какому-либо существу. В обыденной жизни тяжким нарушением кодекса поведения является отказ совершить требуемое состраданием действие на том основании, что формально оно относится к числу запрещенных любыми ранее принятыми обетами. Это соответствует общеподдической идее антидогматизма, идее сочетания мудрости и сострадания.

Представление о роли правителей в развитии общества также как и в китайской традиции связано с конфуцианской философской доктриной, лежащей в основе этатизма. Приверженность этатизму проявляется в детальном вмешательстве в экономическую деятельность. Однако речь идет не о централизованном директивном планировании, а о создании благоприятных условий для развития рыночных отношений.

Исходя из этих норм поведения, глава корпорации не может быть обвинен в «отказе от желания помогать» своим ближним, ибо он является главой семейного клана. Вместе с тем, подобное построение бизнеса чревато отрицательными последствиями. У «семьи» возникает желание получать высокие доходы «сегодня и сейчас». В планировании постепенно ослабляется стратегическая ориентация. На протяжении 90-х гг. чеболи отдавали предпочтение решению текущих, краткосрочных задач, причем эта приверженность получала моральную, организационную и финансовую поддержку со стороны государства.

Результаты подобной политики привели к отставанию чеболей от ведущих фирм мира в научно-технической области.

Внешнее воздействие мировых рынков приводит к тому, что постепенно в ходе реформ Республика Корея все больше приближается к либеральной концепции реформ с достаточно сильным государственным вмешательством в развитие определенных отраслей. Это обстоятельство приводит к тому, что Южная Корея все больше начинает ощущать циклический характер развития национальной экономики

1.11.2. Влияние азиатского финансового кризиса 1997-98 гг. на экономику Южной Кореи

Разразившийся в 1997 – 1998 гг. азиатский финансовый кризис вновь заставил обратиться страну с просьбой о финансовой помощи в виде международных кредитов к Мировому Банку и Международному валютному фонду. Кроме того, необходимо отметить достаточно высокую активность государственного регулирования с большой отчетливостью обнаруживается и в формировании отраслевых финансов.

Начиная с 70-х годов специальными законами выделялись 7 отраслей первоочередного внимания: машиностроение, электроника, текстильная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, кораблестроение.

Этим отраслям оказывалось явное предпочтение в снабжении финансовыми ресурсами, они пользовались преимущественными налогами и другими льготами. Большое значение в финансовой системе Кореи играют финансово-промышленные группы. Они контролируют большую часть финансовых ресурсов таких отраслей, как машиностроение, приборостроение, электротехническая и судостроительная промышленность.

В основе финансового кризиса, развернувшегося в стране в 1997 году, лежали, прежде всего, глубинные факторы, связанные с накоплением издержек ускоренной индустриализации.

Схема финансового валютно-финансового кризиса 1997 – 1998 годов включала: массовый отток внешнего капитала, создающего угрозу падения курса национальной валюты, после чего иностранные институциональные инвесторы, действовавшие на внутреннем рынке, стремились вывести капитал и зафиксировать полученную прибыль. В результате, кризис распространялся на различные сектора финансового рынка. Финансовый

кризис стал "кризисом избыточного инвестирования", при котором внешнее финансирование, использовавшееся для расширения производства и долгосрочного инвестирования, выступало ключевым фактором перегрева конъюнктуры.

Непосредственной причиной кризиса финансовой системы Кореи явился внезапный, неожиданный и широкомасштабный отток международного капитала как из самой страны, так и из других стран Юго-Восточной Азии. На протяжении 1996г. иностранные инвесторы вложили в экономику пяти переживающих ныне кризис азиатских стран (Индонезии, Кореи, Малайзии, Филиппин и Таиланда) 93 миллиарда долларов. Этому предшествовали сорокасемимиллиардные инвестиции в 1994г. и семидесятимиллиардная в 1995-м. В 1997г. инвесторы вместо того, чтобы вложить новые деньги, в панике изъяли 12 миллиардов долларов. Поворот в 105 миллиардов долларов (от притока в 93 миллиардов до оттока в 12 миллиардов) равнялся 11% от докризисного национального дохода этих стран.

Мировой экономический и финансовый кризис 2008 – 2010 гг. непосредственно отразился на деятельности экономических агентов. Так, в период *рецессии 2008 – 2009 гг.* такие корпорации как «Самсунг Электроникс» перешли на изготовление продукции с уменьшенными функциями и крайне низкими ценами, что позволило ослабить «сужение» спроса на продукцию этой компании.

Таким образом, в Южной Корее постепенно осознается циклический характер развития национальной экономики. Роль государства все еще достаточно значима, однако интеграция в мировую хозяйственную систему все в большей мере ослабляет эту роль.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 1

1. Исследование исторических тенденций развития теории цикличности экономики подтверждает гипотезу, о цикличности, как механизме развития экономической деятельности;

2. Исследование исторических тенденций формирования и реформирования стран экономики России, Европы, Америки и Азии подтверждают выдвинутый в отечественной и зарубежной литературе тезис об *адекватности истории и цикличности экономического развития.*

Все проводившиеся экономические реформы были своеобразным средством преодоления периодически возникающих под влиянием цикличности кризисов. В большинстве рассмотренных стран наблюдался 6 – 7-летний цикл;

3. Как показало исследование исторических тенденций реформирования национальных экономик, перед реформаторами постоянно возникала проблема выбора теоретических моделей, в частности *роли государства*, которые целесообразно использовать для выхода из кризисов. Опыт этих реформ показал, что ориентация на *традиционное представление о рыночном равновесии и совершенной конкуренции не позволяет выявить предпосылки, факторы, характер и последствия кризисов в современной экономике, пути и методы выхода из них, минимизировать связанный с ними риск*;

4. Выявление причин долгосрочных колебаний социально-экономического развития становится одним из важнейших научных направлений, результаты которого должны служить основой выработки мер по *предотвращению (сдерживанию) негативных последствий подъема, рецессии и депрессии* мировой и национальной экономики любой страны;

5. Неизбежность циклических колебаний и периодических кризисов, подтвержденная результатами исторических тенденций реформирования национальных экономик, должна учитываться *при разработке стратегических индикативных планов научно-технического и социально-экономического развития на 30 – 40 лет*. Следует при этом учитывать предпосылки и последствия возникновения и ликвидации «финансовых пузырей», являвшихся на протяжении веков «спусковыми крючками» *подъема и рецессии*;

6. Изучение теории циклов и кризисов, наряду с изучением исторического опыта реформирования национальных экономик, должны обязательно включаться в *Государственные Стандарты и вузовские учебные программы* подготовки специалистов как *экономического, юридического, финансового, так и технического профиля*. Без знания *причин возникновения кризисов* эти специалисты не смогут вырабатывать и реализовывать эффективные меры по *преодолению/ослаблению негативных последствий кризисов*.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. *Акаев А. А.* Современный финансово-экономический кризис в свете теории инновационно-технологического развития экономики и управления инновационным процессом // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие. М.: УРСС, 2009.
2. Великая Депрессия в США 1929 – 1933 годов. Тяжелый американский кризис. (contr-tv.ru.wikipedia.org).
3. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма, // Избранные произведения/ Пер. с нем.. – М.: ТЕРРА, 1997.
4. *Витте С. Ю.* Воспоминания. Т.1. 1845 – 1894. – М.: АСТ, 2001.
5. *Гайда Ф.* Трудные годы// Вокруг света, октябрь 2009, с. 102–112
6. *Градов А. П.* Реформирование национальных экономик: история, принципы, результаты. Учебное пособие. – СПб.: СПбГПУ, 2009 .
7. *Грант М.* Крушение Римской империи. – М.: ТЕРА, 1998.
8. *Гринин Л. Е., Коротаев А. В.* [Глобальный кризис в ретроспективе](#). – М.: Либроком/УРСС, 2009.
9. *Де Любак Анри.* Католичество: Социальные аспекты догмата/ Пер. с фр. –Милан.: «Христианская Россия», 1996.
10. История как смена экономических циклов (www.abc-people.com) Источник ka2.ru.
11. *Кирдина С. Г.* Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск – ИЭиОПП СО РАН, 2001.
12. [Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения](#). Избранные труды. – М.: Экономика, 2002.
13. *Леонтьева Е. Л.* Банки и промышленные компании Японии // Деньги и кредит. – 1993. – №4. – С. 53
14. Макроэкономика. *Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И.* 6-е изд., испр. и доп. – М.: Высшее образование, 2006.
15. *Меньшиков М. С., Клименко Л. А.* Длинные волны в экономике. – М: Международные отношения – 1989
16. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционный подход в экономической науке.// Истоки. М.:Гу-ВШЭ, 2006

17. *Ницше Ф. О. пользе и вреде истории для жизни. Сумерки кумиров, или как философствовать молотом. О философах. Об истине и лжи во вненравственном смысле / Пер. с нем. – Минск: Харвест, 2008*
18. *Основы религиоведения: Учеб./ Борунов Ю. Ф. и др.; Под ред. И. Н. Яблокова . – 2-е изд. – М.: Высш. шк., 1998.*
19. *Особенности экономических кризисов в послевоенной Японии (www.libertynews.ru/node/743)*
20. *Перспективы математической истории. Существует ли качественное различие между исторической и естественными науками? // История и Математика: Концептуальное пространство и направления поиска. Ред. П. В. Турчин, Л. Е. Гринин, С. Ю. Малков, А. В. Коротаев. – М.: «ЛКИ», «URSS», 2007. – С. 8 – 18*
21. *Такеси Хиромату. Развитие японской экономики. – М.: Наука 1998*
22. *Торчинов Е. А. Даосизм: опыт историко-религиозного описания. – СПб.: Изд-во «Лань», 1998.*
23. *Самуэльсон Пол, Вильям Нордхаус, Economics. – 18-е изд Экономика, М.: «Вильямс», 2006. – С. 1360*
24. *Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / 4-е перераб. и доп. изд. – М.: ТЕИС, 2010.*
25. *Экономика Республики Корея(ru.wikipedia.org/wiki/)*
26. *Яковец Ю. В. Наследие Н. Д. Кондратьева: взгляд из 21 века. – М.: МФК, 2001*
27. *(<http://instituciones.com/theories/1165-evolyucionnoe-modelirovanie.html>)*
28. *(<http://pskovstock.com/book1.html>)*

ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2008 – 2010 ГГ.

2.1. ОБЩИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ

Мировой экономический кризис в 2000-е годы XXI века существенно изменил траекторию социально-экономического и научно-технического развития РФ. Анализ как общих макроэкономических показателей, так и показателей деятельности отдельных промышленных предприятий свидетельствует о том, что РФ, как и другие страны мирового сообщества, столкнулась в очередной раз с негативными проблемами экономического цикла: страна вступила в фазу рецессии национальной экономики, о чем свидетельствуют многочисленные факты. Темпы прироста ВВП не вызывали сомнения в том, что действительно наступила рецессия. Это может быть проиллюстрировано табл. 2.1.

Таблица 2.1.

Темпы прироста (-+) ВВП, % к предыдущему периоду(www.gks.ru)

[III] 2008/ [IV] 2007	[IV] 2008/ [I] 2009	[I] 2009/ [IV] 2008	[III] 2009/ [II] 2009	[IV]2009/ [III] 2009
-0,68	-2,08	-1,67	-0,18	+0,68

Рентабельность активов предприятий в 2008г. по сравнению с 2007г. уменьшилась в 2 раза. Сальдо прибылей и убытков в IV квартале 2008 г. составило (-500 млрд. руб.). В 2009 году внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 495,846 млрд. долларов, что на 35,05% меньше, чем в 2008 году. Экспорт при этом снизился на 35,5%, составив 303,978 млрд. долларов. Импорт РФ в 2009 году составил 191,868 млрд. долларов, снизившись по сравнению с 2008 годом на 34,2%. Сальдо торгового баланса в 2009 году оставалось положительным и достигло значения 112,110 млрд. долларов, сократившись на 37,6% по сравнению с 2008 г. (в 2008 году – 179,762 млрд долларов). Таким образом, профицит внешней торговли РФ снизился в 2009 году в 1,6 раза. Положительное сальдо со странами дальнего зарубежья в 2009 году составило

88,257 млрд. долларов, снизившись на 40,2% по сравнению с 2008 годом. Положительное сальдо со странами СНГ в 2009 году составило 23,853 млрд. долларов – на 25,9% меньше, чем в 2008 году.

Индекс промышленного производства, достигнув пика в апреле 2008г., стал стремительно падать до января 2009 г., в марте был достигнут некоторый всплеск этого индекса, затем падение до мая и некоторое оживление производства в конце года (рис.2.1). Выпуск наиболее важной продукции за этот период (2009 г. / 2008 г.) составил: турбин паровых – 66,8%, металлорежущих станков – 36,6%, тракторов на колесном ходу – 55,5%, грузовых автомобилей - 35,7%, легковых автомобилей – 40,6%, автобусов – 53,4%. Но **водка и ликерно-водочные изделия – 92,7, пиво – 95,2**. Таким образом, меньше всего пострадали от рецессии именно эти товары «первой необходимости».

«Последствия экономического кризиса для российской экономики, – утверждают авторы книги «Россия после кризиса», – оказались куда тяжелее, чем для экономик других стран «Большой двадцатки». Дело не только в самом 8-процентном падении ВВП в течение 2009 года (самый большой показатель по странам «Большой двадцатки»), но ещё и в том, что разница в скорости экономического роста в 2008 и 2009 годах значительно превышает аналогичную разницу всех остальных стран «Большой двадцатки»...в 2009 году положение всех стран по сравнению с предыдущим годом ухудшилось. Однако самым резким это ухудшение оказалось для России – больше 13 процентов!» (Россия после кризиса, 2011, с. 40 – 41)



Рис. 2.1. Индексы промышленного производства (www.gks.ru)

2.2. СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА.

Рецессия повлияла и на уровень безработицы (табл. 2.2.), который еще не только не проявлял признаков оживления национальной экономики, но и, судя по данным министерства экономического развития РФ, продолжал расти. Следует отметить, что истинные размеры безработицы определить весьма сложно, так как значительная часть оставшихся без работы (свыше 5 млн. чел.) не пожелала по ряду причин официально зарегистрироваться в соответствующих службах. Если проанализировать статистические данные, характеризующие по существу скрытую безработицу, становятся понятными причины, побуждающие людей к отказу от регистрации, а чиновникам высокого уровня – утверждать, что в этот период в РФ было всего, лишь 2 млн. безработных. В трудовом законодательстве о труде есть такая статья – «работа неполное рабочее время». Статистика дифференцирует подобную работу по следующим «формам», определенным в соответствии с этим законодательством (данные gks.ru, XII 2009 г.):

- «По инициативе работодателя» – 346,8 тыс. чел.
- «По согласованию между работником и работодателем» – 378,0 тыс. чел.
- «Имели отпуска с частичным сохранением заработной платы» – 276,4 тыс. чел.
- «Имели отпуска без сохранения заработной платы по заявлению работника» – 876,2 тыс. чел.

Возникает вопрос, что побуждает работника идти на *«согласование с работодателем»* или *подать заявление* на предоставление отпуска *«без сохранения заработной платы»*? Практика показывает, что существуют методы принуждения работников к таким действиям со стороны работодателей. Правда, иногда работодатели объясняют эти действия желанием «сохранить персонал предприятия», не задумываясь о том, как работники будут существовать без заработной платы.

Слабость профсоюзов, практическое отсутствие реализации ими функции защиты интересов работников позволяет работодателю шантажировать работников, которые не идут на *«соглашение с работодателем»* или отказываются идти в отпуск без оплаты *по*

собственному желанию. К сожалению, судопроизводство (по известным причинам) не всегда решает эти вопросы в пользу работников.

Следствием роста безработицы является снижение реальных располагаемых денежных доходов населения. Так, если в I квартале 2008 г. они составляли 108% по сравнению с аналогичным показателем I квартала 2007 г., то в I квартале 2009 г. по сравнению с аналогичным показателем 2008 они составили 99,9 %.

Из таблицы 2.2 видно также, что если в первом квартале 2008 г. общая численность безработных составляла более 5 млн. чел. а в процентах к предыдущему периоду – 115,8%, то в первом квартале 2009 г. соответственно – свыше 7 млн. чел. – 139, 2 %, а в апреле 2009 г. 7,7 млн. и 171,1%.

Необходимо обратить внимание и на структуру безработицы *по уровню образования*: основную долю, остающихся без работы, составляют люди с высшим, общим средним и средним профессиональным образованием (табл.2.3). Причем, число безработных с высшим образованием в 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличилось на 6,9 п.п., со средним специальным – на 2,6 п.п.

Особую опасность представляет *невозможность обеспечить работой большей части выпускников высших учебных заведений*. ВУЗы превратились «в организации, готовящие высококвалифицированных безработных» (Делягин М, Шеянов В.,2009). Заявление чиновников от образования об отсутствии спроса на таких специалистов как менеджеры, экономисты, юристы некорректны. Спрос на таких специалистов предъявляла в основном промышленность, которая, как показано выше, в 2008 – 2009 гг. падала весьма высокими темпами. Поэтому и спрос на перечисленные специальности упал. Однако хорошими специалистами в этих областях становятся в течение 5 – 7 лет работы на производстве **после** окончания учебы.

Таблица 2.2

Динамика уровня безработицы в РФ. (www.gks.ru)

Период	Общая численность безработных ¹⁾			Численность официально зарегистрированных безработных		
	тыс.	в % к		тыс.	в % к	
	человек	Соответствующему периоду предыдущего года	Предыдущему периоду	человек	Соответствующему периоду предыдущего года	Предыдущему периоду
			2008 г.			
Январь	4954	94,2	107,7	1552	89,1	99,9
Февраль	5308	98,5	107,1	1574	90,2	101,4
Март	4904	96,6	92,4	1534	89,7	97,5
I квартал (в среднем за месяц)	5055	96,5	105,8	1553	89,7	104,2
Апрель	4500	94,4	91,8	1478	90,0	96,3
Май	4097	91,9	91,0	1397	88,7	94,5
Июнь	4222	96,1	103,1	1332	89,3	95,3
II квартал (в среднем за месяц)	4273	94,2	84,5	1402	89,3	90,3
Июль	4347	100,4	103,0	1317	89,4	98,9
Август	4472	104,9	102,9	1294	88,9	98,2
Сентябрь	4744	11,4	106,1	1247	88,2	96,4
III квартал (в среднем за месяц)	4521	105,6	105,8	1286	88,9	91,7
Октябрь	5016	118,0	105,7	1245	87,7	99,8
Ноябрь	5289	124,6	105,4	1304	87,1	104,8
Декабрь	5895	128,2	111,5	1522	98,0	116,7
IV квартал (в среднем за месяц)	5400	123,7	119,4	1357	91,1	105,5
Год (в среднем за месяц)	4812	104,4		1400	89,7	
			2009 г.			
Январь	6501	131,2	110,3	1708	110,1	112,2
Февраль	7107	133,9	109,3	2012	127,8	117,8
Март	7500	152,9	105,5	2177	141,9	108,2
I квартал (в среднем за месяц)	7036	139,2	130,3	1966	126,5	144,8
Апрель	7700	171,1	102,7	2269	153,5	104,2

¹⁾ Данные за период с декабря 2008 г. унены на основе итогов обследования населения по проблемам занятости за февраль 2009 г., с марта 2009 г. – оценка.

Таблица 2.3

Численность безработных по уровню образования (www/gks.ru).

Период	Безработные - Всего	в том числе имеют образование						
		высшее профес сionalmente	неполное высшее професси ональное	среднее професси ональное	начальное професси ональное	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего
		Тысяч человек						
2000	7059	780	297	1601	953	2315	968	146
2003	5683	638	152	1177	919	1916	803	79
2004	5775	632	154	1183	1059	1909	777	61
2005	5208	524	154	978	951	1687	856	59
2006	4999	537	104	864	878	1849	675	92
2007	4246	487	106	800	790	1483	534	46
2008	5289	651	176	1018	1090	1702	579	72

Таблица 2.3а

% к итогу по каждому году

Безработ ные - всего	высшее профес сionalmente всего	неполное высшее професси ональное	среднее професси ональное	начальное профес- сionalmente	среднее (полное) общее	основное общее	не имеют основного общего	высшее профес сionalmente всего
2000	100	11,0	4,2	22,7	13,5	32,8	13,7	2,1
2003	100	11,2	2,7	20,7	16,2	33,7	14,1	1,4
2004	100	10,9	2,7	20,5	18,3	33,1	13,5	1,1
2005	100	10,1	2,9	18,8	18,3	32,4	16,4	1,1
2006	100	10,7	2,1	17,3	17,6	37,0	13,5	1,8
2007	100	11,5	2,5	18,8	18,6	34,9	12,6	1,1
2008	100	12,3	3,3	19,3	20,6	32,2	11,0	1,4

Следовательно, нужно подумать над тем, что произойдет после окончания рецессии, начала оживления и подъема, когда базовые отрасли национальной экономики России начнут интенсивно развиваться. Как всегда окажется, что мы «не ожидали» такого быстрого подъема. Нужно будет принимать новые решения. Однако «срочно» вырастить таких специалистов нельзя, и мы получим так называемый «хреодный эффект», который означает, что в силу случайных причин (заблуждения или низкого уровня квалификации чиновников) начнется развитие по неоптимальному пути (например, прием в ВУЗы по результатам ЕГЭ). Причем, чем дольше такое развитие будет продолжаться, тем труднее будет «свернуть» с выбранной траектории подготовки специалистов, даже, если она

тупиковая. До сих пор отсутствует внятный ответ на вопрос, что дает присоединение РФ к «болонскому процессу». Если для того, чтобы наши дипломы сертифицировались за рубежом, как говорят чиновники министерства образования и науки, то это выглядит довольно странно в условиях интенсификации «утечки мозгов». Выходит, что мы должны готовить специалистов для зарубежных экономик!?

Наконец, динамика такого показателя, как индекс ММВБ, в определенной степени характеризующего состояние финансовой системы, подтверждает «глубину падения» национальной финансовой системы за период май – сентябрь 2008 г., когда падение составило 75%. Некоторое оживление этой системы произошло в 2009 г., правда, с провалом в июне – июле 2009 года на 30% (рис.4.3). Приведенный график показывает, что оптимистические представления министерства экономического развития о том, что национальная экономика России в начале 2010 г. достигла «дна», по меньшей мере, не основательны, поскольку кризисные явления имеют волнообразный характер. Примером этому является кризис 1937 – 38 гг. в США, который «по окончании» Великой Депрессии отбросил экономику США на 15 лет назад. Окончательно США вышли из депрессии лишь в 40-х гг. XX века, когда вторая мировая война «оживила» спрос. Кроме того, следует учитывать, что Великая депрессия в США происходила в иных условиях, чем современный мировой экономический кризис. Вот мнение Е. В. Чирковой по этому поводу:

– «В период «Великой депрессии» потребление сократилось весьма существенно, так как системы социального страхования не существовало, *оказаться на улице было страшнее, чем в наше время*. Население в те годы не погрязло в долгах, как в 2009 г.

– В период «Великой депрессии» из-за привязки доллара к золоту государство имело меньше монетарных (денежных) рычагов воздействия на экономику, чем в наше время.

– В настоящее время таких рычагов больше, но ими так злоупотребляли (имеется в виду увеличение предложения денег и снижение учетной ставки банковской сферой), что они перестают работать.

Эти факторы позволяют ожидать, что нынешний кризис не будет столь разрушительным, как во времена «Великой Депрессии»» (Е. В. Чиркова, 2010). Можно, конечно, согласиться с двумя последними факторами, выдвинутыми Е. В. Чирковой. Однако утверждение о том, что в период «Великой депрессии» «оказаться на улице было страшнее, чем в наше время» можно рассматривать только в отношении США и Европы. Что касается России, то в период рецессии 2008 – 2009 гг. оказаться на улице страшно. Размер пособия по безработице практически не позволяет выжить при существующем росте цен на основные продукты питания и постоянном росте жилищно-коммунальных расходов, тарифов на транспорт, введении новых налогов и т.п. По официальным данным инфляция у нас падает, а если проанализировать рост цен в рамках так называемой «потребительской корзины», то приходишь к весьма неутешительному выводу о постоянном падении уровня жизни не только безработных, но и молодых работников, не говоря уже о пенсионерах. Россия (Советский Союз) не был «охвачен» «Великой Депрессией». В этот период в СССР были самые высокие темпы развития промышленности и безработицы практически не было.

2.3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЦЕССИИ В РФ И ДРУГИХ ГОСУДАРСТВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

2.3.1. Динамика объема ВВП

Как же выглядела Россия в современный период рецессии на фоне других государств мировой экономической системы (табл. 2.4). Приведенные в таблице данные свидетельствуют о том, что рецессия национальной экономики России была существенно глубже, чем в ряде стран мирового сообщества. Не говоря уже о Китае, в котором в этот период наблюдается *прирост ВВП* по сравнению с предыдущим периодом. Динамика ВВП в разных странах за период 2005 – 2009 гг. приведена в табл. 2.4.

Таблица 2.4

**Динамика реального прироста (снижения) объема валового
внутреннего продукта, в процентах к предыдущему
периоду(www.gks.ru)**

Страна	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	III квартал 2009г. в % к III кварталу 2008г.
Россия	6,4	7,7	8,1	5,6	-8,9
Бразилия	3,1	3,9	5,6	5,1	-1,2
Германия	0,8	3,0	2,5	1,3	-4,8
Индия	9,2	9,8	9,4	7,3	6,1
Италия	0,6	2,0	1,6	-1,0	-4,6
Канада	3,0	2,9	2,5	0,4	-4,0
Китай	10,4	11,7	13,0	9,0	7,7
Соединенное Королевство (Великобритания)	2,2	2,9	2,6	0,7	-5,2
США	2,9	2,8	2,0	1,1	-2,3
Франция	1,9	2,2	2,3	0,4	-2,4
Япония	1,9	2,0	2,3	-0,7	-4,5

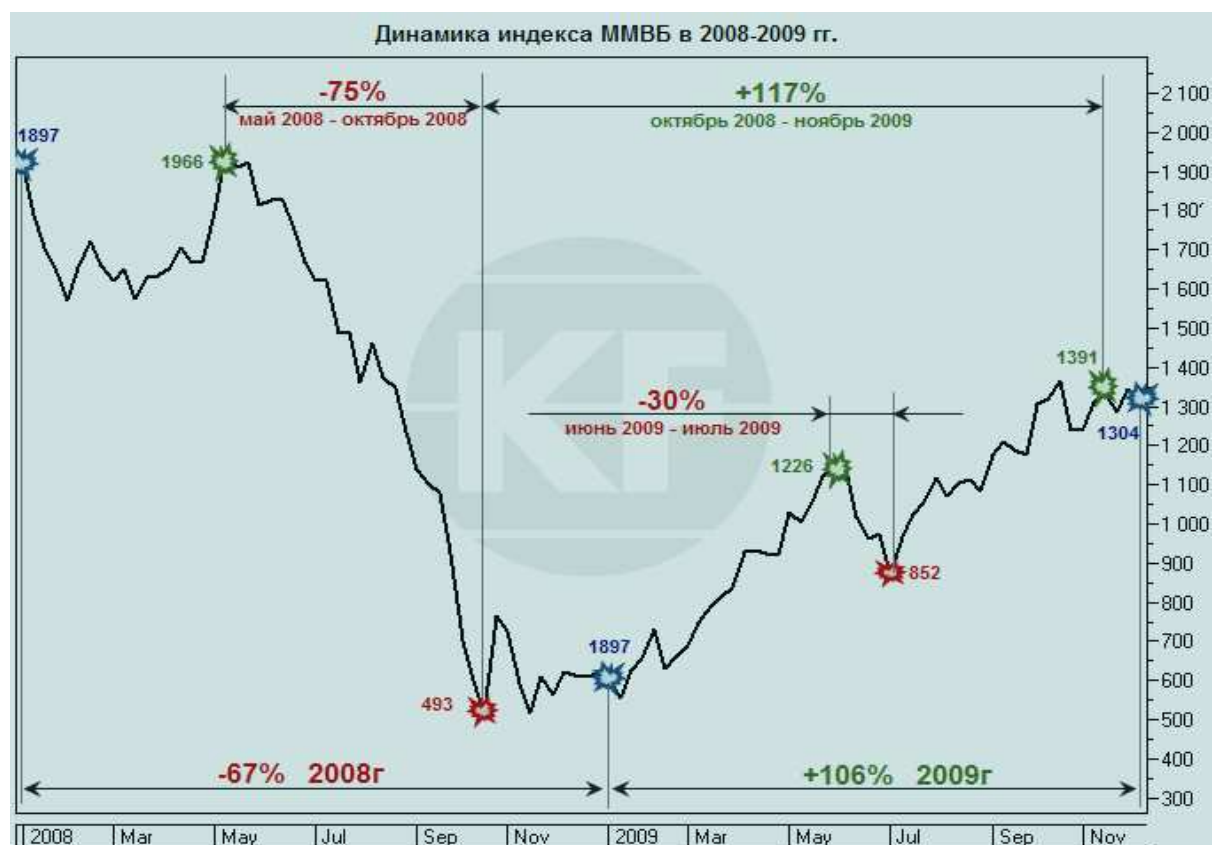


Рис. 2.3. Динамика индекса ММВБ в 2008-2009 гг.(www.gks.ru)

¹⁵ Информация подготовлена на основе публикаций Международного валютного фонда (МВФ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Статистического бюро Европейских сообществ (Евростата) и оперативных данных национальных статистических служб.

2.3.2. Волатильность конъюнктуры мировых финансовых рынков в период 2008 – 2010 гг. и ее возможное влияние на национальную экономику РФ

Распространение паники в связи с кредитной дефляцией и замедлением развития мировой экономики, массовые распродажи акций сказались на ситуации на фондовых биржах во всем мире. Так, **6 октября 2008 г.** на Нью-Йоркской фондовой бирже все три ведущие индекса упали, в частности, индекс Dow Jones Industrial в ходе торгов упал более чем на 800 пунктов. В тот день при закрытии торгов на Нью-Йоркской фондовой бирже индекс Dow Jones Industrial упал на 369,88 пункта /3,58 %/, составив в итоге 9955,50 пункта. Индекс Standard & Poor's 500 опустился на 42,34 пункта /3,85 %/ и остановился на отметке в 1056,89 пункта. Индекс " Nasdaq", где котируются, главным образом, акции технологических компаний, упал на 84,43 пункта /4,34 %/, составив 1862,96 пункта.

При этом на ведущих европейских фондовых биржах также было зафиксировано падение котировок акций. На Лондонской фондовой бирже индекс акций 100 компаний, котируемых газетой "Файнэншл таймс", опустился на 7,85 % и при закрытии торгов остановился на отметке в 4589,2 пункта. Индекс DAX на фондовой бирже во Франкфурте-на-Майне в Германии снизился на 7,07 %, составив при закрытии торгов 5387,01 пункта. А индекс CAC – 40 на Парижской фондовой бирже снизился на 9,04 % и составил при закрытии торгов 3711,98 пункта (webmaster@xinhua.org).

Цены на нефть в 2008 г. изменялись следующим образом: 2 января – 100 долл. за баррель; 12 марта – 110 долл. за баррель; 9 мая – 125 долл.; 21 мая – 130 долл.; 22 мая – 135 долл.; 26 июня – 140 долл.; 3 июля – 145 долл.; 11 июля – 147,27 долл. за баррель; 15 сентября – 100 долл.; 11 октября – 78 долл.; 21 декабря – 33, 87 долл.;

Аналогично вели себя цены и на металлы: за период январь 2008 – январь 2009 цены на металлы снизились на 35 процентных пунктов; за период январь 2009 – сентябрь 2009 цены выросли на 20 п.п. (Россия после кризиса, 2011)

Интенсивность волатильности на финансовых рынках сохранилась и в 2010 г. По состоянию на 7 мая 2010 г. индекс Dow Jones Industrial на Нью-Йоркской фондовой бирже впервые за четыре года снизился на критическую величину 1000 пунктов (рис. 2.4). Попытки объяснить этот феномен весьма разнообразны: от сбоя компьютерной системы на фондовой бирже до потенциального дефолта в таких странах Европейского Союза как Греция, Италия, Португалия, Испания, который мог существенно ухудшить положение евро, а вслед за этим и состояние Европейского Союза в целом. Однако социальная напряженность в той же Греции сохранилась.

Сохранилась она и в Португалии, которая планирует сократить дефицит бюджета на 2 млрд. евро за счет увеличения налогов и сокращения расходов. Власти Испании урежут в 2010 году расходы бюджета на 6 млрд евро, в то время как зарплаты госслужащих будут сокращены на 5%. Планируется, что уже в 2011 году дефицит бюджета Испании удастся сократить до 6% от ВВП (в 2009 году этот показатель составил 11,2%). Внешний долг Греции превышает 300 млрд. евро и равен почти 13% [ВВП](#). Хаос в финансах и экономике чреват введением государственного дефолта, что может подорвать и без того слабеющую европейскую валюту.

10 мая 2010 г. на заседании Совета ЕС на уровне министров финансов было принято решение создать специальный механизм финансовой поддержки для европейского региона (стабилизационный фонд объемом 750 млрд евро). В рамках этого фонда 440 млрд евро предоставят страны ЕС, еще 250 млрд – Международный валютный фонд (МВФ) и 60 млрд евро – Еврокомиссия.



Рис. 2.4. Динамика индекса Dow Jones Industrial

17 мая 2010 г. Паника, поселившаяся на мировых площадках, охватила и участников российского валютного рынка. Обвал цен на акции и на сырье привел к резкому взлету доллара и падению рубля в первые минуты торгов на ММВБ. Первые сделки по доллару 17 мая на сессии ММВБ расчетами «завтра» прошли в широком диапазоне 30,7 – 30,9 руб., что на 54 – 74 копейки выше официального курса доллара ЦБ РФ.

Цена нефти WTI в ходе торгов опускалась ниже \$70 за баррель впервые за 3 месяца 2010 г. По итогам торгов июньские контракты на нефть этой марки на Нью-Йоркской товарной бирже (NYMEX) подешевели на \$2,79 (3,75%) – до \$71,61 за баррель. Утром 17 мая снижение составило ещё почти 2%.

Аналитики США (CWA Global) отмечают, что европейский кризис негативно повлияет на перспективы мирового роста, что, в свою очередь, скажется на мировом спросе на топливо, в частности на нефть и газ – основные экспортные товары РФ.

Мировые фондовые рынки в четверг **27 мая 2010 г.** продемонстрировали мощный рост. Американский индекс Dow Jones Industrial вырос к закрытию рынка в четверг на 2,85%, Standard & Poor's 500 поднялся на 3,29%. Европейские фондовые индексы выросли в четверг более чем на 3%, в пятницу растут фондовые рынки Азии.

Благоприятный фон для роста российского рубля создается и на рынке нефти. В четверг **27 мая** цена июльских фьючерсных контрактов на нефть марки WTI на Нью-йоркской товарной бирже (NYMEX) выросла на \$3,04 (4,3%) – до \$74,55 за баррель. В пятницу утром стоимость нефти незначительно снизилась, «черное золото» торгуется на уровне \$74,35 за баррель, сообщило агентство Bloomberg. Данные Минэнерго США показали «увеличение спроса на нефть». Согласно данным министерства энергетики США, опубликованным 26 мая, спрос на топливо в США за неделю, завершившуюся 21 мая, вырос на 0,6% – до 19,7 млн. баррелей.

Опережающее падение курса доллара к рублю по сравнению с динамикой евро объяснялось укреплением единой валюты в вечерние часы четверга. На закрытие торгов на ММВБ евро на мировом рынке стоил \$1,2247, а при открытии российского валютного рынка в пятницу котировки находились уже в районе \$1,2334.

При этом ситуация остается напряженной, и на торгах может сохраниться высокая волатильность. «Евро продолжит оставаться под давлением со стороны продавцов, – полагает управляющий валютного отдела Tokyo-Mitsubishi UFJ Куниюки Хираи. – При распространении кризиса с госсектора на частный сектор рынки хотят от политиков не просто увеличения помощи, а решения проблемы».
(<http://news.mail.ru/economics/3883102/>).

Волатильность финансовой системы в июне 2010 г.

7 июня. – Доллар утром сильно вырос и обновил максимум за 9 месяцев, евро незначительно изменился на ММВБ в первые минуты торгов на фоне глубокого падения единой валюты на рынке Forex. Рубль ослабел к бивалютной корзине из-за падения нефти. Первые сделки по доллару на торгах ММВБ расчетами «завтра» прошли в широком диапазоне – 31,7 – 31,83 руб., на 28 – 41 копейку выше уровня закрытия предыдущего торгового дня и примерно на 70 копеек выше официального курса доллара ЦБ РФ. Доллар обновил максимум с начала осени прошлого года. Котировки евро в начале торгов находились в районе 37,9 руб., примерно на 5 копеек выше уровней закрытия предыдущего дня и официального курса евро валюты. Рубль заметно снизился в первые минуты торгов понедельника к бивалютной корзине (\$0,55 и EUR0,45). Корзина поднялась к уровням 34,5 – 34,55 рубля, примерно на 20 копеек к уровню

закрытия предыдущего торгового дня. По мнению экспертов, рост доллара объясняется падением евро на Forex до многолетнего минимума. При этом рубль снизился к бивалютной корзине из-за падения цен на рынке нефти, отмечают они. (FINMARKET.RU).

Стоимость нефти упала утром в понедельник ниже \$70,5 за баррель на опасениях разрастания долгового кризиса в Европе. Цена июльских фьючерсных контрактов на нефть марки WTI на электронных торгах Нью-Йоркской товарной биржи (NYMEX) утром опустилась по сравнению с уровнем 4 июня на \$1,07 (1,5%) – до \$70,44 за баррель. В пятницу стоимость этого контракта снизилась на 4,2%.

Лауреат Нобелевской премии Пол Кругман в своей авторской колонке в The New York Times пишет: «США может ждать потерянное десятилетие так же, как это произошло в Японии, то есть продолжительный период высокой безработицы и вялого роста»

Опасения Кругмана традиционно базируются на продолжающемся снижении инфляции в США. Он приводит в пример, опубликованный 26 мая 2010 г. отчет о потребительских ценах, показавший, что основной индикатор инфляции в США составил менее 1%, снизившись до минимального за 44 года значения. "В этом нет ничего удивительного, – пишет Кругман. – На фоне массовой безработицы и избыточных мощностей можно ожидать снижения инфляции. Но это плохо. Низкая инфляция, а тем более дефляция, консервируют экономический спад, так как в подобной ситуации население склонно сберегать средства, а не тратить их, из-за чего экономика сползает в депрессию, еще больше раскручивая дефляцию. Этот замкнутый круг не гипотетический: спросите у японцев, которые попались в дефляционную ловушку в 1990-е годы. Несмотря на отдельные периоды роста, они до сих пор не могут из нее выбраться. То же самое может произойти и в США».

По словам Кругмана, «развитие затяжного депрессивного сценария в экономике США полностью исключать нельзя. Затяжная депрессия повлечет за собой сложности на рынке труда и недвижимости и замедлит экономическое развитие, но это вряд ли будет иметь критические последствия для уровня жизни населения США. Куда более серьезные последствия *ждут в этом случае другие страны*. В группе риска, по его мнению, оказываются все, кто способен нормально жить и развиваться

лишь в благоприятном внешнем климате, образующемся в условиях динамичного роста экономики США. В первую очередь, это относится к Европе, сырьевым странам (включая Россию) и в значительной степени – к Китаю.

В существующей американоцентричной системе сокращение потребления американской экономикой способно привести к обострению внутренних противоречий в этих странах. Это серьезно ухудшает среднесрочные прогнозы России, чья экономика не имеет ресурсов для самодостаточного развития. При этом в отличие от США или Японии, она не имеет возможностей поддерживать достаточный уровень жизни и социально-политической стабильности при отсутствии внешнего экономического роста. А это значит, что прогнозируемое экспертами десятилетие вялого экономического развития в США может иметь для России весьма негативные последствия».

Усугубление финансовых проблем в Европе, заставляющее правительства европейских стран сокращать расходы для ограничения бюджетного дефицита, подталкивают мировую экономику назад к рецессии, заявил 11 июня 2010 г. в Вене миллиардер Джордж Сорос. По его мнению, финансовый кризис вступает по вторую стадию.

«Коллапс финансовой системы в том виде, в котором мы ее знаем, вполне реален, а кризис, – говорит он, – далеко не закончился. На самом деле мы только подошли к началу «второго акта» «в этой драме». Нынешняя экономическая ситуация наводит на «зловещие» воспоминания о Великой депрессии 1930-х, когда правительства вынуждены были идти на сокращения бюджетов для снижения дефицита на фоне слабого экономического восстановления,

Когда финансовые рынки начали терять уверенность в надежности государственных долговых облигаций, в центре внимания оказались Греция и евро. Но последствия этого будут ощущаться по всему миру. Тревоги о возможном распространении европейского долгового кризиса уже привели к тому, что евро упал до четырехлетнего минимума по отношению к доллару. Это произошло 7 июня 2010 г. Мировые фондовые рынки за год потеряли больше \$4 трлн. В рамках программы финансовой стабилизации ЕЦБ приобрел гособлигации стран еврозоны на 16,5 млрд евро. Однако инвесторы опасаются, что для улучшения ситуации на долговом рынке этих объемов может быть мало. По данным Bank of America, на рефинансирование испытывающим долговые

проблемы странам Европы в ближайшие три года потребуются привлечь почти 2 трлн. евро (\$2,4 трлн.)» (<http://www.forbesrussia.ru/blogpost/51059-dzhordzh-soros-nachalsya-lish-vtoroi-akt-dramy>).

В период с 21 по 25 июня 2010 г. степень волатильности финансовых рынков увеличилась (рис. 2.5) *www.forex2.info on nm, 25/06/2010 – 10:15*



Рис. 2.5. Степень волатильности финансовых рынков

2.3.2.1. Депрессионное состояние мировой и российской экономики

По состоянию на 14:00 мск. 31 августа 2010 г. британский индекс FTSE 100 понизился на 0,9% – до 5153,76 пункта, французский CAC 40 – на 0,91% – до 3455,44 пункта, немецкий DAX – на 0,68% – до 5871,91 пункта, швейцарский SMI – на 0,8% – до 6155,39 пункта.

По итогам торгов 7.09.2010 г. индекс ММВБ снизился на 9,94 пункта (0,71%) к закрытию предыдущей сессии и составил 1398,70. Оборот по фондовой бирже ММВБ составил 32,2 млрд рублей. Выросла 91 акция, упали 162 акции из 267. Упали сильнее индекса ММВБ обыкновенные и привилегированные акции АвтоВАЗа (-10,13% и -5,98%, соответственно), ЛСР (-3,12%), Мегионнефтегаза (-2,72%), РБК (-2,58%). Выросли бумаги

НКНХ (+3,63%), ТГК-1 (+3,24%), префы Сургутнефтегаза (+2,26%), обыкновенные Северстали (+2,07%), ОГК-2 (+1,08%).

По итогам торгов индекс РТС к закрытию предыдущей сессии снизился на 16,28 пункта (1,11%) и составил 1453,47 пункта. Оборот торгов на рынке акций RTS Standard составил 11,3 млрд руб. Лидерами падения на рынке акций RTS Standard выступили акции Сбербанка (-2,49%), Полус Золота (-2,22%), Роснефти (-1,75%), префы Сбербанка (-1,4%), обыкновенные Татнефти (-1,26%). Выросли привилегированные акции Сургутнефтегаза (+2,18%), обыкновенные Уралкалия (+0,72%), Северстали (+0,4%), ЛУКОЙЛа (+0,35%), Сургутнефтегаза (+0,32%).

Однако по состоянию на конец дня 29.10.10 на финансовых рынках финансовых рынков зафиксирован рост основных индексов. Так, индекс DOU Jones достиг 111114, 70; ММВБ поднялся с 1370 28.08.10 до 1530 на конец дня 29.10.10. Аналогичную динамику демонстрирует за тот же период и индекс РТС – с 1400 до 1620 (РБК daily, от 01.11.10).

Уровень безработицы в странах зоны евро в июле 2010г. не изменился и составил 10%. Об этом сообщает служба новостей РБК со ссылкой на опубликованный во вторник доклад европейского статистического агентства Eurostat. Аналитики также ожидали, что значение индекса составит 10%.

В годовом исчислении уровень безработицы в июле 2010г. в зоне евро вырос на 0,4 процентного пункта – с 9,6% в июле 2009г. В 27 государствах – членах Евросоюза уровень безработицы в июле 2010г. с учетом сезонных колебаний не изменился по сравнению с пересмотренным показателем за июнь 2010г. и составил 9,6%. В годовом исчислении уровень безработицы повысился на 0,5 процентного пункта по сравнению с 9,1% в июле 2009г.

В июле 2010г. наиболее низкий уровень безработицы был зафиксирован в Австрии (3,8%), а самый высокий – в Испании (20,3%).

Потребительские цены в зоне евро, по предварительным данным, в августе 2010г. в годовом исчислении выросли на 1,6%. Об этом сообщается в опубликованном во вторник отчете европейского статистического агентства Eurostat. Аналитики также ожидали, что инфляция в зоне евро в августе составит 1,6% в годовом исчислении.

В июле 2010г. индекс потребительских цен в еврозоне вырос на 1,7% относительно того же месяца годом ранее.

Уровень безработицы в Германии в августе 2010г. с учетом сезонных колебаний не изменился и составил 7,6%. Такие данные распространило во вторник Федеральное агентство по трудоустройству страны. Аналитики также прогнозировали, что этот показатель сохранится на уровне 7,6%.

В абсолютном исчислении количество безработных с учетом сезонных колебаний в августе 2010г. снизилось на 17 тыс. человек и составило 3,193 млн. человек. Без учета сезонных колебаний количество безработных в Германии по итогам августа 2010г. снизилось на 4 тыс. человек и составило 3,188 млн. человек.

Все эти данные позволяют сделать вывод о постепенном улучшении условий для конкурентоспособности национальной экономики РФ в 2010 г. Вместе с тем по данным РБК daily от 10 сентября 2010 г. Россия сохранила в глобальном рейтинге конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) 63-е место – между Турцией и Мексикой. «В рейтинге ключевых проблем для развития бизнеса в России, – говорится в докладе ВЭФ, – не произошло никаких значимых изменений: как и в прошлом году, основным барьером бизнес назвал коррупцию, на втором месте – проблема с доступом к финансированию».

Ухудшение ситуации наблюдается в тех секторах, которые власти называют приоритетными. Так, по расходам компаний на НИОКР – показателю, характеризующему степень инновационности продукции, – страна переместилась с 46-го на 50-е место, а по активности закупок государством высокотехнологичных товаров – с 69-го на 82 место.

По уровню конкуренции Россия на 115-м месте (в 2009-м г. – на 106-м), по количеству процедур, необходимых для открытия нового дела, – на 88-м (в 2009-м г. – на 60-м), по времени, необходимому для открытия предприятия, на 93-м (в 2009 г. – 80-е), по высоте торговых барьеров – на 133-м (в 2009-м - 125-е).

Согласно методике IDM (Швейцария) экономику каждой страны оценивают по четырем главным показателям: инфраструктура, эффективность правительства, эффективность бизнеса и макроэкономические показатели.

Инфраструктура: базовая инфраструктура, технологическая инфраструктура, научная инфраструктура, здоровье и окружающие среда, образование.

Эффективность правительства: государственная политика, налоговая система, институциональная база, нормативная база предпринимательской деятельности, социальная база.

Макроэкономические показатели: микроэкономика, международная торговля, иностранные инвестиции, открытость рынка, цены.

Эффективность бизнеса: производительность, рынок труда, финансы, менеджмент, масштабность.

Рейтинг конкурентоспособности России, определенный по этой методике, составляет в 2009 г. 52,770 что соответствует сорок девятому месту из 49 стран.

«Оценивая качество конкурентного климата в целом, – говорит на заседании правительства зам. министра экономического развития А. Лихачев, – мы вынуждены сделать вывод, что за последние три года он не улучшился, а, наоборот ухудшился по целому ряду показателей... большинство товарных рынков в нашей стране пока что сложно назвать конкурентными».

Более подробный анализ состояния *отраслевого портфеля* Российской Федерации в период рецессии приведен в главе 9.

Таким образом, следует подчеркнуть актуальность проблемы управления конкурентными преимуществами национальной экономики РФ в целом и ее отдельных подразделений (отраслей, простых и сложных экономических единиц).

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 2

1. Состояние национальной экономики Российской Федерации в период 2008 – 2009 гг. свидетельствует о том, что в ее развитии, как и в развитии мировой экономики, наступила фаза рецессии очередного экономического цикла;

2. Усилилась зависимость РФ от внешних рынков товаров, услуг, капиталов, что снижает уровень экономической безопасности страны;

3. Существенное влияние на функционирование национальной экономики РФ в этой фазе оказывает интенсифицирующаяся волатильность мировой финансовой системы;

4. В 2010 г. существенно снизился уровень конкурентоспособности национальной экономики, главным образом, за счет ухудшения предпринимательского климата.

5. Необходим анализ состояния и перспектив повышения уровня международной конкурентоспособности отраслевого портфеля РФ, который позволит определить направления дальнейших действий, способных решить эту проблему.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Делягин М, Шейнов В.* Мир наизнанку – М.: Эксмо 2009
2. Россия вне конкурентоспособности / РБК daily, 10 сентября 2010 г. №133 (596).
3. *Чиркова Е. В* Анатомия финансового пузыря. М.: Издательство: Кейс, 2010
4. www.gks.ru
5. www.forex2.info on nm, 25/06/2010 – 10:15
6. webmaster@xinhua.org
7. <http://www.utro.ru/articles/2010/05/24/895787.shtml>.
8. <http://www.forbesrussia.ru/blogpost/51059-dzhordzh-soros-nachalsyalish-vtoroi-akt-dramy>
9. <http://news.mail.ru/economics/3883102>
10. FINMARKET.RU

ГЛАВА 3. МЕХАНИЗМ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ «НЕГАТИВНОЙ» И «ПОЗИТИВНОЙ» СПИРАЛЕЙ

3.1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ

Как известно под экономическим механизмом понимают цепочку последовательно возникающих взаимосвязанных *экономических явлений*. Экономический механизм имеет входное звено, инициирующее процесс (не зависящего от обстоятельств) следования одного за другим определенных экономических явлений. Этот процесс завершается выходным звеном, которое в большинстве случаев служит входным звеном другого механизма. Иначе говоря, экономический механизм можно определить как необходимую взаимосвязь, естественно возникающую между различными экономическими явлениями.

Экономическое явление – это внешнее выражение существа каких-либо состояний или процессов, связанных с производством, потреблением и обменом товаров или услуг. Они не возникают спонтанно, это результат деятельности экономических агентов, которая становится основой, источником, движущей силой экономических явлений.

Понятие «экономический механизм» в течение многих лет практически не привлекало ученых – экономистов. В известной книге Марка Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе» (Блуг М, 1994) нет даже упоминания о таком термине. Вместе с тем еще в 1947 г. в книге Шарля Риста «Краткий очерк основных экономических механизмов» констатируется факт существования экономических механизмов. Наиболее полное определение понятия «экономический механизм» дано в книге Анри Кульмана «Экономические механизмы», вышедшей во Франции в 1988 г., а в русском переводе – в 1993 г. В трактовке А. Кульмана экономический механизм существует, если «некое исходное экономическое явление влечет за собой ряд других, причем для их возникновения не требуется дополнительных импульсов. Они следуют

одно за другим в определенной последовательности и ведут к неким очевидным результатам» (Кульман А. 1993).

Таким образом, экономический механизм определяется либо природой исходного явления, либо конечным результатом серии явлений. Но составляющими элементами механизмов всегда одновременно выступают и исходное, и завершающее явления, и весь процесс, который происходит в интервале между ними.

Существует огромное число экономических механизмов. Если исходить из того, что механизм представляет собой систему взаимосвязей экономических явлений, которые возникают в определенных условиях под воздействием начального импульса, то теоретически экономических механизмов может существовать столько, сколько существует различных импульсов в каждой системе взаимосвязанных явлений при заданных условиях.

Одним из важнейших экономических механизмов является механизм экономического цикла. Схематично этот механизм выглядит следующим образом. Входным звеном механизма можно, например, считать момент наибольшего уровня экономической активности (экономическое явление №1), за которым следует спад экономической активности (явление № 2), завершающийся депрессией (явление № 4), достигающей очередного наибольшего уровня экономической активности (явление № 5).

Механизмы не являются некими автономными, не зависящими друг от друга проявлениями тех или иных черт экономической деятельности. Действуя одновременно, обуславливая и взаимно дополняя друг друга, вся совокупность экономических механизмов представляет собой большую систему со всеми присущими ей закономерностями. Такое взаимопереплетение экономических механизмов внутри страны и во взаимодействии с мировой экономической системой, составляет сущностную (субстанциональную) основу национальной экономики.

Множество экономических механизмов, их разнообразие выявляются в процессе наблюдения за экономической деятельностью. Упорядочение этого множества осуществляется на основе классификации механизмов.

Экономические механизмы подразделяются на две группы: *открытого типа* и *закрытого типа*. Первые – это механизмы, не

воспроизводящие исходное явление, а дающие начало новой серии явлений. Механизмы закрытого типа – это механизмы, *воспроизводящие в больших или меньших масштабах* исходное явление. Механизм экономического цикла относится к группе механизмов закрытого типа, поскольку с определенной периодичностью вновь и вновь возникают исходные явления, представляющие собой либо «бум», либо рецессию, либо депрессию, либо оживление, либо подъем экономического цикла. Вместе с тем эти экономические явления следуют одно за другим как по восходящей, так и по нисходящей спирали.

Циклическое развития – это самодвижущийся механизм. «Вечное движение» циклического механизма обусловлено действием эндогенных импульсов. Результаты повторяющегося действия циклического механизма не обязательно должны превосходить исходную ситуацию, быть равными ей или быть менее значимыми: диаметр циклического кольца может быть большим или меньшим (как и время, необходимое на прохождение этого пути) в зависимости от изменяющихся комбинаций эндогенных и экзогенных импульсов.

Природа циклического механизма такова, что его последовательные результаты нельзя подчинить какому-то раз и навсегда определенному порядку. Тем не менее нельзя переложить на механизм циклов и «ответственность» за всё, что происходит в экономике. В каждый данный момент состояние экономической конъюнктуры определяется тем, в какой точке (в какой фазе) экономического цикла находится данный механизм, и соотношением данной точки с аналогичными точками предшествующих циклов: при переходе от одного цикла к другому центр кольца смещается, диаметр изменяется.

В механизм экономического цикла включено понятие времени в самых разнообразных аспектах: время предстает как фактор неизбежных изменений, как психологический период, необходимый для восприятия явления и реакции на него экономических агентов, государственных институтов, регулирующих экономическую деятельность. Весь период цикла – это сумма определенных, периодически сменяемых друг друга, временных периодов. Можно по-разному оценивать продолжительность того или иного периода.

Приведем точку зрения на эту проблему советника Аналитического управления Аппарата Государственной Думы д. э. н. М. С. Айрапетяна: «При оценке этого [текущего] этапа [развития экономики] следует исходить из того, что и мировая экономика, и экономика России функционируют в рамках детерминированной системы мировых экономических циклов, в том числе в рамках текущего мирового экономического цикла с 1998 по 2032 годы, генезис которого происходил с 1998 по 2003 годы, а мировой экономический рост, в том числе экономический рост в России, начался в 2003 году и продлится до 2015 года, включая период оживления с 2003 по 2007, переходный период с 2007 по 2011 и период подъема с 2011 по 2015 годы. В контексте вышеизложенного, текущее состояние мировой экономики, в том числе экономики России является переходным периодом от периода оживления к периоду подъема текущего мирового экономического цикла». (wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981700037&mark=r98).

Как известно одним из факторов, предопределяющим длительность экономического цикла, является смена технологических укладов. Результаты исследования этой проблемы, приведенные в гл. 4, свидетельствуют о постепенном сокращении периодов существования того или иного уклада. Поэтому приведенные М. С. Айрапетяном продолжительности периодов подъема и спада мировой и национальной экономики России должны быть обоснованы динамикой технологических укладов.

Все сказанное о цикличности экономической деятельности может быть схематично охарактеризовано взаимодействием двух спиралей: «негативной» и «позитивной», отражающих основные параметры процессов спада и подъема экономики. Заметим, что речь не идет о *причинах* возникновения разных фаз экономического цикла, а лишь о *течении* самого процесса цикличности. Подробный анализ причин цикличности, в частности, возникновения «Великой рецессии» 2008 – 2009 гг. изложен в (Скидельски Р., 2011). Он пишет: «...Процесс кредитования забуксовал – причем сбой распространился с оптового рынка на розничный, а с банков на клиентов. Создались все условия для развития «классического сюжета»: банковский крах приводит к обвалу сырьевого и фондового рынков, что, в свою очередь, вызывает спад в реальном секторе

экономики» (Там же, с.34). Рассмотрим именно эту фазу экономического цикла – *рецессию в реальном секторе экономики*.

3.2. «НЕГАТИВНАЯ СПИРАЛЬ» (ФАЗА РЕЦЕССИИ ЭКОНОМИКИ)

Краткий анализ состояния национальной экономики РФ позволяет сделать вывод о том, что в 2008 – 2009 гг. начала «раскручиваться» так называемая «негативная спираль» (рис. 3.1).

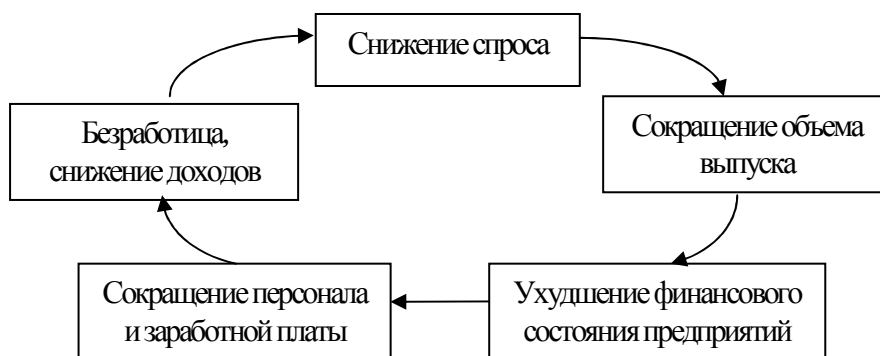


Рис. 3.1. «Негативная спираль», характеризующая развитие экономической деятельности в период рецессии

Весьма важной становится проблема, какой из элементов является «спусковым крючком» запускающим подобную спираль? Ведь каждый из элементов находится в прямой зависимости от других. Так, например, снижение спроса обусловлено, с одной стороны, снижением доходов покупателей, с другой стороны, сокращением объемов выпуска. Далее, ухудшение финансового состояния экономических агентов может наступить не только потому, что сокращается объем выпуска из-за снижения спроса, а в связи с отсутствием возможности получить кредиты, т.е. из-за развала банковской системы. Так же сокращение персонала и уровня заработной платы может быть инициировано не только ухудшением финансового состояния экономических агентов, а изменением их стратегии в связи с неконкурентоспособностью выпускавшейся ими продукции и увольнением в связи с этим излишнего персонала. Все эти и другие сопутствующие элементы этой спирали в совокупности приводят к снижению (сжатию) спроса, росту безработицы и снижению доходов

потенциальных покупателей продукции экономических агентов и далее по спирали.

Степень неопределенности состояния экономики, политики и идеологии (институциональной матрицы), присущей *конкретной стране*, также чрезвычайно высока. Иллюстрацией этого является попытка сопоставления антикризисных мер, принимаемых в России, и аналогичных мер, принимаемых в странах G-20? (рис. 3.2). Такое сопоставление должно быть, по меньшей мере, осторожным. Так, например, в странах G-20 (особенно G-20 ЕС), где преобладают базовые институты, соответствующие Y-матрице, в структуре антикризисных мер основную роль играют *гарантии под залог рыночных активов*, а *прямое государственное финансирование* составляет 6,3% ВВП. В России, где еще велико влияние X-матрицы, – это *поддержка Центробанка (кредиты) без гарантий Казначейства*, а *прямое государственное финансирование* составляет всего лишь 1,7% ВВП. Можно предположить, что такие различия вызваны недостаточной развитостью или существенным отличием институтов рыночных отношений в Российской Федерации по сравнению со странами, где подобные институты имеют продолжительную историю формирования и совершенствования.

Вместе с тем, независимо от особенностей институциональных систем в сопоставляемых странах, следует учитывать высокую степень неопределенности прогнозов развития национальных экономик, в частности прогнозов, характеризующих динамику различных фаз экономических циклов.

Лауреат Нобелевской премии К. Эрроу утверждал: «Наши знания о ходе дел в обществе и в природе тонут в тумане неопределенности. Вера в определенность – будь это вера в историческую неизбежность, в прочность системы международных договоров или в экстремальные приемы экономической политики – бывала причиной многих бед.

При выработке политических решений, оказывающих широкое влияние на жизнь отдельных людей или общества в целом, необходима особая осторожность, потому что *нам не дано предугадать последствия»* Цит. по (Бернстайн П., 2006, с. 221). Именно вера в историческую неизбежность, в прочность существующей системы международных договоров и в экстремальные приемы экономической политики оказывает

значительное влияние на направленность и структуру антикризисных программ, разрабатываемых правительствами России и других стран.

В Программе антикризисных мер Правительства России на 2010 год в качестве важнейшего приоритета была предусмотрена «активизация модернизационной повестки дня, включающая реализацию первоочередных мер по решению проблем российской экономики, обусловивших скорость и глубину спада. В числе этих проблем: слабость национальной финансовой системы, недиверсифицированность экономики и экспорта, неконкурентоспособность значительной части перерабатывающих производств, совершенствование институциональной среды, выстраивание новой модели регулирования, в том числе на финансовых рынках, наращивание инвестиций в человеческий капитал» (www.amic.ru/news/117357/).

Вместе с тем понятие «активизация» весьма расплывчато, поскольку не укладывается в четко определенные временные рамки. Ясно, что в течение одного 2010 года, на который рассчитана Программа, решить «первоочередные меры» без раскрытия этих мер и конкретизации «степени активизации» практически невозможно. Поэтому вслед за К. Эрроу можно констатировать, что «наши знания о ходе рецессии, ее продолжительности и мерах выхода из нее тонут в тумане неопределенности». Фаза рецессии экономического цикла не только заставляет более жестко вести бизнес, но и дает возможность завоевать новые стратегические преимущества.

Сошлемся на статью «Успешные стратегии в условиях кризиса» Доминика Бартона, Роберто Ньюуэла и Грегори Уилсона в [Вестнике McKinsey](#), № 20 за 2008 год «В ситуации кризиса, – ищут авторы, – большинство управленцев думает о том, чтобы элементарно выжить, – в трудные времена это видится им единственно возможной стратегией. Однако более сметливые руководители понимают, что именно период полной неопределенности, когда финансовая и рыночная среда меняется, чуть ли не каждый день, дает шанс сделать серьезный стратегический рывок. Именно к этой когорте руководителей относится Дуглас Дафт, генеральный директор Coca-Cola в 2000 – 2004 гг. В 1997 г., когда он возглавлял азиатское подразделение компании, по многим странам Азии прокатился финансовый кризис.

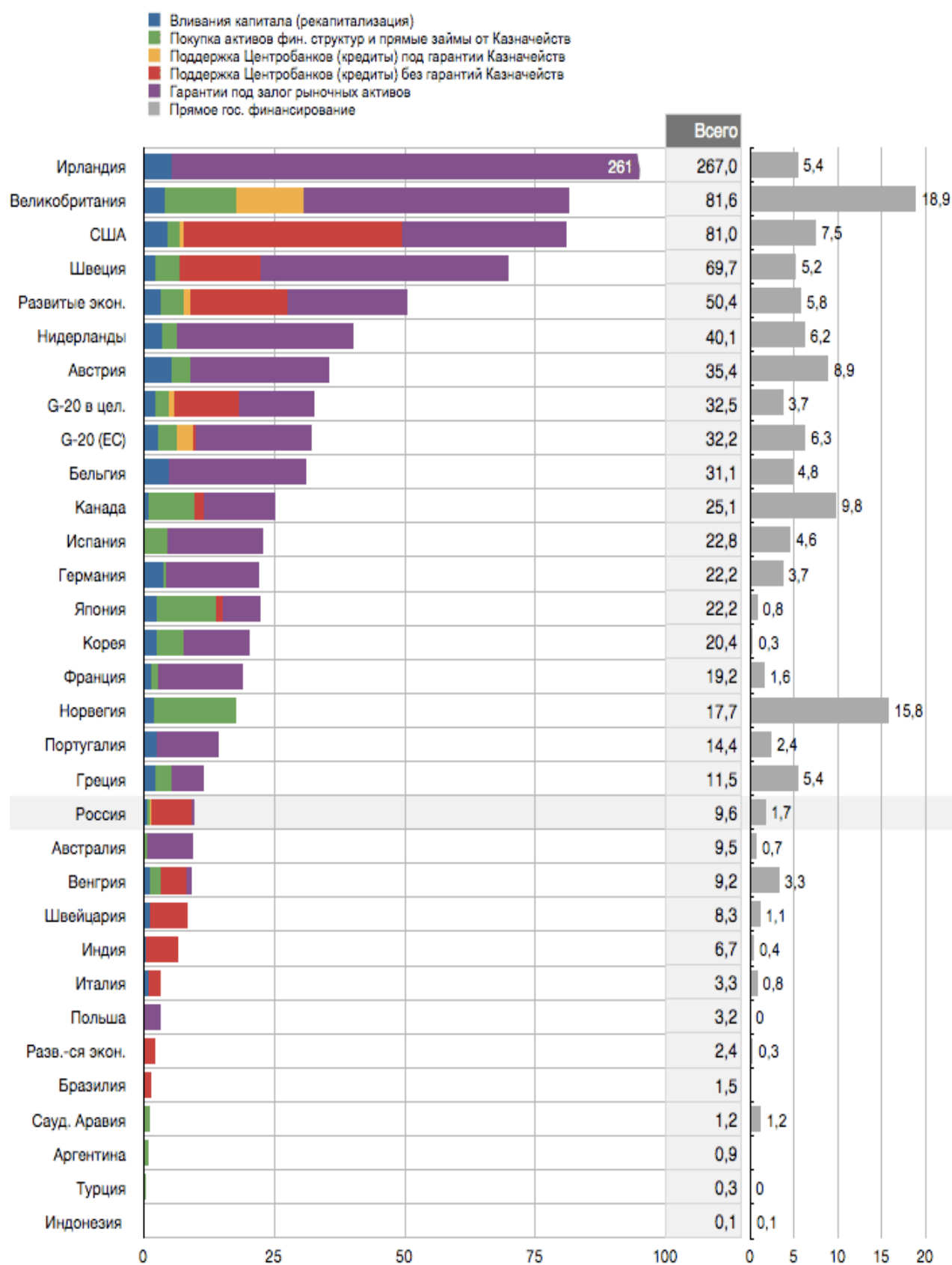


Рис. 3.2. Различия в структуре антикризисных мер, принимаемых в странах мирового сообщества ([www.slон.ru/images/mirovoi_krizis](http://www.slون.ru/images/mirovoi_krizis)).

Активы обесценивались, капитальные инвестиции замораживались, паника нарастала. Именно в этот момент, по мнению Дафта, и нужно было думать, что делать, чтобы компания вышла из кризиса еще более сильной, чем прежде. Дафт считал, что кризис – лучшее время для приобретения активов и упускать такой шанс непростительно. Именно тогда Coca-Cola купила завод по разливу напитков в Южной Корее, что помогло ей проникнуть в местные семейные розничные сети, а также укрепила свои позиции в Китае, Японии и Малайзии. Компания отказалась от прежнего принципа планирования продаж по отдельным странам и стала выстраивать стратегию для азиатского региона в целом. Кроме того, она приобрела несколько местных марок кофе и чая. И еще – перестроила всю свою систему снабжения, консолидировав закупки алюминия и пластика для бутылок, кофе и сахара и пересмотрев их условия».

Как же в условиях всеобщего хаоса компаниям удастся добиваться таких успехов? Оказывается рецессия – это не только шок, неопределенность и новые угрозы, рецессия – это еще и *уникальные условия для радикальных и масштабных преобразований. Дальновидные менеджеры отказываются от стереотипов и стараются не упустить возможности, которые вряд ли заинтересовали бы их в нормальной ситуации.*

Здесь уместно вспомнить высказывание Дж. М. Кейнса в 1932 г. о том, что кризис был кризисом не бедности, изобилия.

Он писал: «Голоса, которые в этой связи твердят нам о необходимости искать выход на путях строгой экономии... и воздерживаться – насколько возможно – от использования мирового производственного потенциала, суть голоса глупцов или безумцев». Кейнс верил, что на падающем рынке инвестор должен не продавать, а покупать. (Цит по Скидельски Р., с. 106 и 100).

3.3. «ПОЗИТИВНАЯ СПИРАЛЬ» (ФАЗЫ ОЖИВЛЕНИЯ И ПОДЪЕМА)

Не менее важной проблемой является предотвращение раскручивания «позитивной спирали» (рис. 3.3). После достижения «пика» наступает следующая фаза экономического цикла – «спад», который при определенных условиях «включает» «негативную» спираль, за которой

следует депрессия, оживление и вновь – «позитивная» спираль. Это подтверждается историческим опытом. Причиной Великой депрессии в США явилась именно «раскрученная» до предела «позитивная спираль». Таким «пределом» стал крах финансовой, а за ней и всей экономической системы страны. Как и в «негативной» спирали, необходимо определить, какой элемент «позитивной» спирали играет роль «спускового крючка». В случае «негативной» спирали – это интенсивный спад совокупного спроса, рост безработицы, снижение доходов в период рецессии, обусловленной проблемами финансовой системы, выражающимися в большинстве случаев *«лопнувшими финансовыми пузырями»*. «Позитивная» спираль приводит (во многих случаях) в пределе к краху этих сфер под влиянием *«надувания» этих финансовых «пузырей»*.

3.4. ПРОБЛЕМА «ФИНАНСОВОГО ПУЗЫРЯ» КАК «СПУСКОВОГО КРЮЧКА РЕЦЕССИИ И ПОДЪЕМА»

«Пузырь – это несоответствие цен справедливым стоимостям. Индикатором наличия пузыря является резкий (нелинейный) рост цен в течение короткого времени или ускорение темпов роста цены актива. Одним из признаков наличия пузыря на финансовом рынке является перетекание туда средств из реального сектора, в силу того, что спекулировать выгоднее, чем заниматься реальным производством». (Чиркова Е. В., 2010, с.378).

Финансовые пузыри, особенно макроэкономического характера, весьма опасны. *Во-первых*, они серьезно влияют на реальный сектор, способствуют возникновению перегрева в реальной экономике в период бума. *Во-вторых*, негативные последствия пузырей состоят и в том, что реальная экономика в период краха пузыря сжимается еще больше, чем в случае отсутствия пузыря, происходит это из-за дестабилизации финансового сектора: удорожание кредита, кризис ликвидности, доминирование негативных ожиданий. *В-третьих*, сжатие пузыря ведет к массовым банкротствам компаний реального сектора, банков, брокеров, инвесторов и спекулянтов. За пузырем неизбежно наступает крах. Е. В. Чиркова предлагает 10 индикаторов наличия пузыря (Чиркова Е. В., 2010, с.378 – 384):



Рис. 3.3. «Позитивная спираль»

Резкий (нелинейный) рост цен в течение короткого периода:

1. вовлечение в процесс «инвестирования» инвесторов-непрофессионалов;
2. большое количество покупок инвестиционных активов с целью перепродажи в краткосрочной перспективе;
3. отказ в период бума от традиционных методов оценки;
4. игнорирование рынком плохих новостей или интерпретация их как хороших, игнорирование сигналов опасности;
5. перетекание на финансовый рынок средств из реального сектора, поскольку спекулировать выгоднее, чем заниматься производством;
6. резкий рост числа различных инвестиционных фондов и компаний;
7. резкое увеличение количества инвестиционных пулов и формирование вала новых выпусков ценных бумаг;
8. узость рынка, то есть рост лишь в отдельных сегментах;
9. распространение финансового мошенничества.

Использование этих индикаторов, на наш взгляд, в реальных условиях РФ весьма проблематично, поскольку в подавляющем числе случаев либо отсутствует доступ к требуемой для анализа индикаторов информации, либо эта информация не достоверна, особенно в российских условиях.

3.5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ «ПОЗИТИВНОЙ» И «НЕГАТИВНОЙ» СПИРАЛЕЙ КАК МЕХАНИЗМ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Необходимо исследовать *причинно-следственные взаимосвязи* обеих «спиралей», вызывающих и прекращающих переход экономики из одной фазы экономического цикла в другую «с помощью» финансовых пузырей.

Как видно из рис. 3.4. интенсивное раскручивание в течение длительного периода и «негативной», и «позитивной» спиралей (если не принимать мер по сдерживанию процессов «раскручивания») приводит к одному и тому же результату – краху системообразующих элементов экономической и банковской сфер национальной экономики. Однако «спусковые крючки» этого краха различны. В случае «негативной» спирали – это интенсивный спад совокупного спроса в период рецессии, обусловленной в большинстве случаев проблемами финансовой системы: *«лопнувшими финансовыми пузырями»*. «Позитивная» спираль приводит в пределе к краху указанных сфер под влиянием *«надувания» этих финансовых «пузырей»*.

Таким образом, обе эти спирали тесно связаны. Они оказывают влияние друг на друга и не могут рассматриваться автономно. Одна спираль переходит в другую, преодолевая фазы депрессии и оживления. В зависимости от интенсивности и продолжительности «раскручивания» этих спиралей возникают экономические циклы разной продолжительности. Существо взаимодействия спиралей может быть представлено в виде матрицы (табл. 3.1).

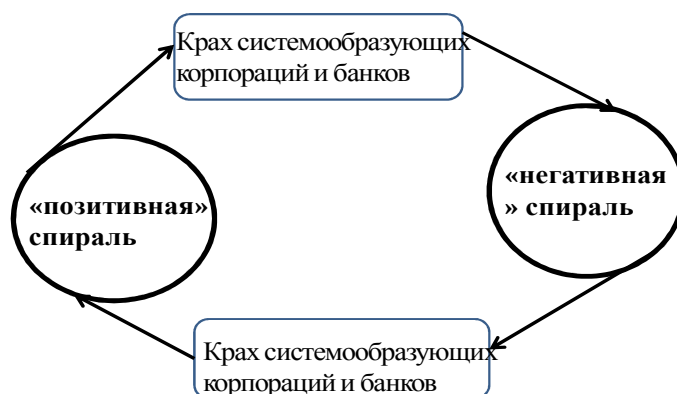


Рис.3.4. Взаимодействие «позитивной» и «негативной» спиралей без сдерживающих их «раскручивание» факторов

Таблица 3.1

Матрица рецессии и подъема экономического цикла

Параметры «негативной» и «позитивной» спиралей	Фазы экономического цикла	
	Рецессия	Подъем
Спрос	Падает спрос на «прорывные» товары, растет спрос на «приростные» и усовершенствованные товары	Приобретает ажиотажный характер спрос на «прорывные» и усовершенствованные товары
Объем выпуска	Падает на товары индивидуального пользования, растет на стратегически важные товары	Растет на все категории товаров
Финансовое состояние предприятий	Ухудшается в зависимости от состояния банковской сферы	Улучается до момента достижения пика экономического цикла
Персонал предприятий	На предприятии остается стратегически важный персонал всех категорий работающих	Повышается спрос на высококвалифицированный персонал латерального характера

Окончание табл. 3.1

Параметры «негативной» и «позитивной» спиралей	Фазы экономического цикла	
	Рецессия	Подъем
Занятость	Рост уровня безработицы	Снижение уровня безработицы до достижения «пика» экономического цикла
Кредитная политика	Усложнение для заемщиков	Интенсификация по всем направлениям заимствования с постепенным затуханием, обусловленным динамикой налоговой системы
Финансовые рынки	Степень волатильности финансовых рынков растет	Сокращение степени волатильности финансовых рынков с постепенным ее повышением при достижении «пика» экономического цикла
Материальные и нематериальные активы	Изменение структуры спроса по большинству видов активов	Рост спроса на прогрессивные активы

Естественно, «раскручивание» рассмотренных спиралей происходит не само по себе, а под воздействием таких глубоких причин как изменение технологического уклада (гл. 4), изменение инвестиционной политики (гл. 14), либо изменение направлений социально-политического, экономического и культурного развития страны (стран мирового сообщества), процессов глобализации экономической деятельности, психологических факторов, способствующих панике на финансовых рынках и др.

Вся эта совокупность самых разнообразных факторов приводит к цикличности экономической деятельности. Отражением этой цикличности является, на наш взгляд, взаимодействие приведенных выше «спиралей», представляющее собой экономический механизм закрытого типа, который воспроизводит исходное явление – возникновение или ликвидацию «финансовых пузырей», приводящих либо к рецессии, либо к оживлению и росту экономики. Возобновление процесса «раскручивания» этих спиралей характеризует процесс цикличности развития экономики.

3.6. ПРОБЛЕМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРОЦЕССЫ «РАСКРУЧИВАНИЯ» «ПОЗИТИВНОЙ» И «НЕГАТИВНОЙ» СПИРАЛЕЙ.

Возникает глобальная, на наш взгляд, проблема, которую можно сформулировать следующим образом. Можно ли, и если можно, то, как предотвратить, или ослабить «раскручивание» «позитивной» и «негативной» спиралей.

Итак, первый вопрос: можно ли предотвратить раскручивание этих спиралей? Ответ, на первый взгляд, простой: в условиях глобализации мировой экономики предотвратить этот процесс нельзя, разве что, используя лозунг «Опоры на собственные силы», выдвинутый Мао-Дзедунем, или повторив опыт из собственной истории XX века, опустить (несколько модернизированный) «железный занавес», то есть прибегнуть к автаркии. Поскольку сегодня такой шаг чреват весьма серьезными последствиями для РФ, рассмотрим в этой связи степень зависимости РФ от мировой экономики в условиях глобализации.

Из краткого обзора поведения мировых рынков в течение мая – августа 2010 г., можно сделать вывод, что интенсивная волатильность мирового финансового рынка не может не сказаться в период 2010 – 2012 гг. на состоянии национальной экономики РФ, характеризующейся сырьевой направленностью. В связи с этим обостряется проблема **возрождения российской промышленности.**

Отсутствие внятной *промышленной политики*, ее привязки к внешним и внутренним источникам финансирования в различных фазах экономического цикла, тенденция к нестабильности цен на нефть и другие, стратегически важные, товары российского экспорта, ставят под сомнение возможность в ближайшие годы в полной мере повысить *уровень конкурентоспособности* всех базовых отраслей промышленности, особенно машиностроения, без существенного развития которого невозможно перевооружать остальные отрасли национальной экономики.

Учитывая интенсивное устаревание парка технологического оборудования, можно прогнозировать усиление зависимости промышленности РФ от импорта этого оборудования. Как показывают наши исследования, маргинальная склонность к импорту национальной

экономики РФ $Simp$ (рассчитанная по формуле: $Simp = \Delta M / \Delta R$, где ΔM – дополнительное увеличение (прирост) импорта при увеличении национального дохода на одну агрегированную денежную единицу; ΔR – прирост национального дохода на одну агрегированную денежную единицу) за период 2005 – 2008 гг. увеличилась в **3,7** раза, что свидетельствует об усилении зависимости национальной экономики от импорта и отрицательном влиянии этой зависимости на уровень экономической безопасности РФ. Соотношение же темпов прироста ВВП РФ и экспортно-импортного внешнеторгового оборота только за период ноябрь 2008г. – ноябрь 2007г. составило (gks):

- прирост ВВП +7,3 %;
- прирост экспорта +11,9%;
- прирост импорта +21,2%;

Иначе говоря, на **1%** прироста ВВП в период ноябрь 2007 – ноябрь 2008 гг. приходилось **1,63%** прироста экспорта и **2,9%** прироста импорта, а расчеты за более продолжительный период (2005-2008 гг.) показали, что прирост экспорта на **1%** прироста ВВП составил **0,94%**, прирост импорта на **1%** прироста ВВП составил **1,84%**.

Таким образом, какими бы показателями ни оценивать степень зависимости национальной экономики РФ от мировой экономики можно сделать вывод о том, что эта зависимость усиливается как по экспорту, так и по импорту. Поскольку основными экспортными товарами являются невоспроизводимые нефть и газ, а импортными являются стратегически важные товары: продовольствие, технологическое оборудование и другие высокотехнологичные товары, угрозы экономической безопасности страны весьма значительны. «Россия – европейская страна и заинтересована в стабильности в Евросоюзе», сказал 18 июня 2010 г. Президент РФ Дмитрий Медведев. «От того, насколько хорошо обстоят дела на Европейском континенте, зависит и наше благополучие, и в Москве надеются, что принимаемые меры по поддержке *евро* и европейской экономики принесут результаты», заявил он в интервью «The Wall Street Journal» (<http://news.mail.ru/politics/3985550/>).

Второй вопрос: если нельзя предотвратить, то можно ли ослабить последствия «раскручивания» «позитивной» и «негативной» спиралей? Ответ на этот вопрос не может быть однозначным. Особенную важность

эта проблема приобретает для России, поскольку влияние экономических факторов, способствующих возникновению и «схлопыванию» финансовых пузырей, в России значительно слабее, чем в развитых странах Европы, Америки и Азии. Это обусловлено, во-первых, весьма незначительной по сравнению с этими странами долей в населении страны профессиональных и непрофессиональных игроков на финансовых рынках. В большой степени это – результат ментальных особенностей населения. Во-вторых, «розы в кредит» в меньшей степени присущи образу жизни большинства россиян. Это ослабляет влияние проблемы соотношения темпов роста величины заимствований и величины дохода. Оно (соотношение) существенно влияет на возникновение и схлопывание «пузырей» на финансовых рынках и рынках недвижимости (заметим, что в так называемой «бизнес-элите» упоминание этого фактора вызовет усмешку). В-третьих, национальная экономика РФ в значительной мере управляется «в ручном режиме», что существенно ослабляет действие объективных экономических законов.

Вместе с тем, существуют факторы, которые в последнее время все сильнее начинают влиять на интенсивность процессов возникновения и «схлопывания» финансовых пузырей. Одним из них является интенсификация роста объемов и темпов перетекания капиталов из реального сектора экономики в финансовый сектор, что характерно для экономики «западных» стран. Это обусловлено вполне понятной для предпринимателей причиной – гораздо легче получить сверхприбыль, работая в финансовом, чем в реальном секторе экономики, если не придавать значения сложности и степени риска, характерной для этих секторов экономики. В главе 14 анализируется подобная ситуация, характерная для условий РФ.

Сложность функционирования в реальном секторе экономики определяется известными факторами взаимодействия внешней и внутренней среды предприятий: групп стратегического влияния, зон стратегических ресурсов, стратегических зон хозяйствования, а также параметров стратегического потенциала предприятия (гл. 5). Степень риска работы в этих условиях достаточно велика, а усилия, связанные с процессом установления взаимодействия предприятия с этим комплексом,

весьма значительны для предпринимателя, особенно в фазе рецессии экономики.

Сложность функционирования в финансовом секторе обусловлена, главным образом, возможностью привлечения нематериальных активов высокого уровня. Речь идет об уровне человеческого, информационного и организационного капитала, которым может обладать в той или иной фазе экономического цикла предприниматель, решившийся на переход из реального в финансовый сектор экономики. Степень риска в этом случае связана, с одной стороны, с качеством привлеченных нематериальных активов, их возможностями анализировать сложнейшую экономическую ситуацию не только в рамках предприятия, но и на уровне национальной и мировой экономики. С другой стороны, степень риска определяется динамикой не только квантифицируемых технико-экономических факторов, но и изменением психологических факторов, определяющих поведение экономических агентов.

Значительное влияние на процессы раскручивания спиралей оказывает государственная налоговая политика, осуществляемая как на федеральном, так и на региональном уровнях. Мы попытались построить матрицу налоговой политики, как условия повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики в разных фазах экономического цикла (табл. 10.2).

В матрице используются известные понятия, характеризующие особенности налоговой политики в той или иной фазе экономического цикла (фискальная экспансия и фискальная рестрикция).

Фискальная политика может быть направлена на *стимулирование хозяйственной жизни*, например, в период спада, и тогда ее называют *фискальной экспансией*. Главными ее рычагами являются увеличение государственных расходов или/и снижение налогов. В фазе *рецессии* развития экономики необходимо увеличивать государственные расходы, снижать налоги или делать и то и другое, т.е. проводить стимулирующую политику. *В краткосрочном* периоде она *смягчает экономический цикл*. *В долгосрочном* – *снижение налогов может привести к стимулированию экономического роста*. Так было в 80-е годы в развитых странах, где налоговые реформы, в результате которых были снижены ставки налога на

прибыль корпораций, подоходного налога, способствовали подъему экономики.

Фискальная политика, направленная на *ограничение экономического бума*, точнее, на борьбу с вызванной этим бумом инфляцией, является *фискальной рестрикцией*. Она предполагает снижение государственных расходов или/и увеличение налогов. Это позволяет снизить вызванную бумом инфляцию за счет падения темпов экономического роста и увеличения безработицы. В краткосрочном периоде фискальная рестрикция позволяет сократить совокупный спрос и тем самым помогает снижению инфляции спроса. *В долгосрочном периоде она может привести к спаду производства и росту безработицы.*

Подробности о направлениях и видах налоговой политики, упомянутых в матрице, можно получить в следующих главах: в гл. 4 – о государственной инновационной стратегии; в главе 10 – развернутая информация о видах и способах реализации налоговой политики как важнейшего фактора, влияющего на уровень конкурентоспособности национальной экономики; в главе 12 – о региональной экономической политике; в главе 11 – о региональной промышленной политике; в гл. 13 – о гибкой антимонопольной политике; в главе 14 – о государственной инвестиционной стратегии.

Таким образом, можно заключить, что проблемы воздействия на процессы «раскручивания» «позитивной» и «негативной» спиралей достаточно сложны. Они требуют самостоятельного исследования. Здесь мы, лишь, пытались сформулировать эту проблему.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 3

1. Анализ процессов, протекающих в периоды рецессии и подъема, показал, что они (процессы) имеют циклический «спиралеобразный» характер. Элементы спиралей, повторяясь в каждом цикле, изменяют ситуацию, складывающуюся в экономике либо в нисходящую волну экономического цикла («негативная»), либо в восходящую («позитивная») ее волну.

2. «Спусковыми крючками» этих спиралей во многих случаях становится возникновение или «схлопывание» «финансовых пузырей». Причинами этих процессов, наряду с экономическими, являются

психологические факторы, определяющие поведение экономических агентов.

3. Как та, так и другая спирали в пределе могут приводить к краху стратегически важных простых и сложных экономических единиц в сфере реальной экономики и финансовой сфере.

4. Взаимодействие «позитивной» и «негативной» спиралей характеризует действие механизма цикличности экономической деятельности, относящегося к категории экономических механизмов закрытого типа.

5. Значительное влияние на процессы «раскручивания» спиралей оказывают различные виды государственной налоговой политики, осуществляемые как на федеральном, так и на региональном уровнях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Бернстайн П.* Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2006,

2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе /Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994.

3. *Градов А. П.* Национальная экономика. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007.

4. *Градов А. П.* Проблемы устойчивого развития компаний в условиях цикличности развития национальной экономики // Управление развитием отечественных компаний на основе инновационной активности: проблемы и перспективы. Сборник материалов межвузовской научно-практической конференции СПб, Изд-во Политехнического университета. 2010.

5. *Кульман А.* Экономические механизмы / Пер. с франц. – М.: «Прогресс», «Универс», 1993.

6. *Маршалл А.* Принципы экономической науки / Пер. с англ. – М.: «Прогресс», 1993.

7. *Сакс Дж.* Рыночная экономика в России / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1994.

8. *Скидельски Р.* Кейнс. Возвращение мастера. – Альпина Бизнес Букс, 2011.

ГЛАВА 4. НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

4.1. ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

4.1.1. Инновационные стратегии в разных фазах экономического цикла

В условиях глобализации мировой экономики и ускорения темпов научно-технического прогресса принципиальным фактором создания и поддержания высокого уровня конкурентных преимуществ является инновационная деятельность всех экономических субъектов. В целом можно говорить о комплексе инновативных факторов экономического роста: создание новых товаров, новых услуг, новых технологий, организационных, информационных и иных инноваций.

Необходимость стратегического подхода к инновационной деятельности порождает два направления – разработку и реализацию инновационных стратегий и стратегий инноваций. Данные понятия, очевидно, являются пересекающимися, но не совпадающими.

Зачастую инновационная стратегия определяется как составная часть общей стратегии организации, представляющая собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество производства и менеджмента. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации. На наш взгляд, в данной ситуации следует разделить инновационность самой стратегии и направленность стратегии на внедрение технологических, организационных и иных инноваций. Стратегия инновационного развития организации есть, по сути, стратегия инноваций, а инновационная стратегия – это стратегия, имеющая в самой себе инновационные признаки.

В связи с этим в совокупности целей и задач национальной инновационной системы должны быть учтены как стратегии инновационного развития подсистем НИС (от секторального, отраслевого и регионального уровня вплоть до элементарного), так и собственно инновационные стратегии для всех экономических субъектов.

Глобализация создает условия взаимозависимости стран мирового сообщества. Цикличность развития экономики вносит существенные изменения в стратегию инновационного развития, принятую этим сообществом в условиях разных фаз экономического цикла. Причем эти изменения в каждой отдельной стране различны. Они зависят от уровня экономического и научно-технического развития, наличия стратегических ресурсов, принятой системы регулирования национальной экономики как отдельной страны, так и стран-членов различных союзов и ассоциаций. Наконец, указанные изменения во многом зависят от уровня кадрового потенциала, особенно в научной сфере.

Инновационная система страны включает в себя три основных составляющих (Концепция национальной инновационной системы РФ, М., 2009) сектор исследования и разработок (фундаментальная и прикладная наука), образовательный сектор (система высшего и послевузовского образования), предпринимательский сектор (корпорации, интегрированные бизнес-группы, предприятия малого, среднего и крупного бизнеса). Взаимоувязка этих составляющих, определяющая национальную модель НИС для России, представляет на федеральном и региональном уровнях весьма сложную проблему вследствие революционных трансформаций экономической системы в 1990-х гг.

Сложность состоит, прежде всего, в несовпадении, а, иногда, и противоречивости интересов элементов этой системы. Противоречивость интересов этих элементов особенно остро проявляется в условиях разных фаз экономического цикла.

Так, в период рецессии главным интересом большинства субъектов экономической деятельности становится элементарное выживание, поэтому они работают по принципу компенсации издержек, переходят на производство продукции с упрощенными функциями, реализуя ее по сниженным ценам. Такое поведение до некоторой степени оживляет спрос на продукцию хозяйствующего субъекта.

На рис. 4.1 представлены показатели инновационной активности российских предприятий. В период рецессии и кризиса 1998 г. видно сокращение доли организаций, осуществлявших технологические инновации, а также доли затрат на технологические инновации в общем объеме отпущенных товаров. В фазе подъема наблюдается некоторый рост этих показателей.

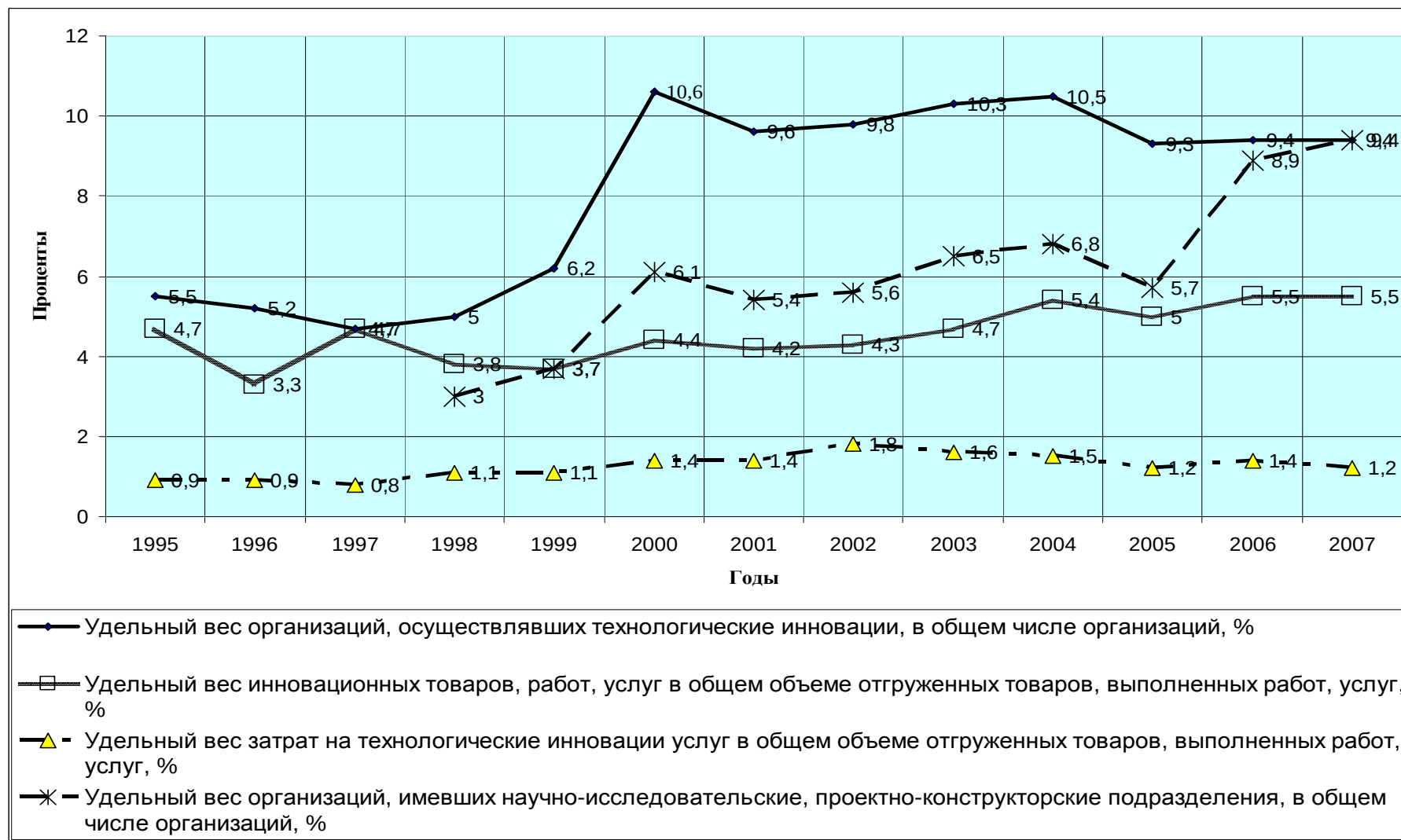


Рис. 4.1. Показатели инновационной активности предприятий

В фазе подъема они стараются любыми средствами максимизировать прибыль, их инвестиционная деятельность направлена в первую очередь на решение проблем спекуляции на фондовых рынках (табл. 4.1). Осваивать продукцию прорывного характера, которая является результатом инновационной деятельности, – хлопотно: нужно пользоваться кредитами, осваивать новые и модернизировать имеющиеся материальные и нематериальные активы. Следовательно, и в фазе подъема экономического цикла, особенно в условиях нашей страны, так действовать не выгодно.

В период 2001 – 2004 гг., когда наблюдалась фаза оживления российской экономики, лишь несколько отраслей демонстрировали значимый рост уровня инновационной активности (табл. 4.2): добыча полезных ископаемых, производство кожи, производство древесины, производство неметаллических минеральных продуктов, а также производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. В остальных отраслях инновационная активность снижалась или изменялась незначительно. Согласно данному исследованию ЦИПРАН, при этом основным видом инновационной деятельности предприятий промышленности являлось приобретение машин и оборудования (63%). В 2004 г. производственное проектирование проводили 35,5% организаций, исследования и разработки – 33%, что ниже уровня 2001 г. (39,7 и 35,6% соответственно) (Инновации в России: анализ-стат. сб.; ЦИПРАН. М., Наука, 2006., с 134).

Наибольшее число инновационно-активных предприятий, имевших научно-исследовательские подразделения, отмечено в отраслях по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования, в производстве машин и оборудования, транспортных средств, химическом производстве. При этом лишь в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования произошло увеличение числа предприятий, имеющих научно-исследовательские подразделения на 32,8%, числа этих подразделений (на 17%), а также численности персонала, занятого НИР (на 22,9%). В производстве транспортных средств число таких предприятий и подразделений выросло (на 16,5 и 23,8% соответственно), а численность персонала снизилась (на 7,2%). В химическом производстве произошло снижение всех показателей (на 7,8, 12,4 и 19,8% соответственно) (Инновации в России: анализ-стат. сб.; ЦИПРАН. М., Наука, 2006., с 135).

Таблица 4.1

Структура инвестиций организаций в 2000 – 2008 гг. (в фактически действовавших ценах)

Год	Инвестиции, всего, млрд. р.	Инвестиции в основной капитал, млрд. р.	Финансовые вложения организаций, млрд. р.			Доля в общем объеме инвестиций, %		
			Всего	в том числе		Инвестиции в основной капитал	Долгосрочные финансовые вложения	Краткосрочные финансовые вложения
				долгосрочные	краткосрочные			
2000	2410,2	1165,2	1245,0	283,6	961,4	48,34	11,77	39,89
2001	3934,5	1504,7	2429,8	470,2	1959,6	38,24	11,95	49,81
2002	3853,7	1762,4	2091,3	425,7	1665,6	45,73	11,05	43,22
2003	5576,8	2186,3	3390,5	978,2	2412,3	39,20	17,54	43,26
2004	7732,6	2865,0	4867,6	853,5	4014,1	37,05	11,04	51,91
2005	12820,3	3611,1	9209,2	1848,9	7360,3	28,17	14,42	57,41
2006	19125	4730,0	14395,0	2278,2	12116,8	24,73	11,91	63,36
2007	25495,6	6716,2	18779,4	4431,5	14347,9	26,34	17,38	56,28
2008	35167,3	8764,9	26402,4	4545,4	21857,0	24,92	12,93	62,15

Таблица 4.2

**Уровень инновационной активности предприятий по видам
деятельности, % ¹⁶**

	2001	2002	2003	2004
Всего	9,6	9,8	10,3	10,5
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	8,7	7,6	7,3	7,4
Добыча других полезных ископаемых	3,9	4,0	4,5	4,8
Производство пищевых продуктов	8,0	7,9	7,9	7,7
Текстильное и швейное производство	3,2	3,2	3,7	3,9
Производство кожи	2,7	4,7	6,4	6,5
Обработка древесины	2,6	2,9	3,2	4,3
Целлюлозно-бумажное производство	5,6	5,6	6,5	5,9
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	29,4	33,3	43,4	29,8
Химическое производство	27	26,4	25,9	22,8
Производство резиновых и пластмассовых изделий	11,3	13,0	11,5	10,2
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	6,3	6,8	7,1	9,1
Металлургическое производство	12,2	12,8	11,9	11,3
Производство машин и оборудования	16,9	14,2	13,4	14,2
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	23,4	24,4	25,9	26,0
Производство транспортных средств	21,3	20,2	21,2	21,8
Производство прочих материалов и веществ	–	–	46,2	46,0
Прочие производства	6,3	9,1	7,7	10,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,6	5,1	6,4	4,7

Рассмотренные статистические данные позволяют сделать вывод о значительном сокращении инновационной активности предприятий в условиях рецессии и о неравномерном ее росте в условиях подъема. Рост преимущественно происходит в отраслях, находящихся на стадии технологического подъема. В других же отраслях, прежде всего, в сохраняющих реликтовые технологические уклады, роста инновационной активности не происходит. Для решения этой проблемы необходимо воздействие на предприятия в рамках национальной инновационной системы.

¹⁶ Инновации в России: анализ-стат. сб.; ЦИПРАН. М., Наука, 2006., с.45

4.1.2. Роль национальной инновационной системы в обеспечении эффективности инновационной деятельности экономических субъектов

Макроэкономические факторы, влияющие на инновационную деятельность предприятий, и в первую очередь, цикличность экономического развития, требуют детального изучения и осмысления, вследствие чего возникает важнейшая проблема создания национальной инновационно-инвестиционной системы, в которой должны взаимодействовать своеобразные «цепочки»: государственные стратегические интересы; фундаментальная и прикладная наука; образование; субъекты экономической деятельности. Принципам построения именно такой системы посвящена данная глава монографии.

Эффективность инновационной деятельности экономических субъектов определяется эффективностью национальной инновационной системы, причем в данном случае важно не только понятие «инновация», но и понятие «система».

В основе концепции национальной инновационной системы лежат теоретические положения Й. Шумпетера относительно движущих сил экономического развития, основанные на идеях «созидательного разрушения» как результата технологических прорывов, концепция рынка как механизма аккумуляции рассеянного знания Ф. А. фон Хайека, а также исследования в рамках эволюционной (Р. Нельсон, С. Уинтер и др.) и институциональной (Д. Норт, О. Уильямсон и др.) экономических теорий.

Научные трактовки понятия национальной инновационной системы (НИС) различны, но в основном могут быть выделены следующие подходы:

- система институтов публичного и частного секторов, чья деятельность и взаимодействие, инициирует, привносит, изменяет и распространяет новые технологии (С. Freeman. 1987);

- набор институтов, чье взаимодействие предопределяет инновационную производительность национальных компаний (R. Nelson. National Innovation Systems. A Comparative Analysis. New York/Oxford. 1993);

– набор элементов и связей, которые взаимодействуют в ходе производства, распространения и использования нового, экономически выгодного знания, и которые либо размещены в пределах или имеют свое происхождение в пределах территории национального государства (B. A. Lundvall. London, 1992);

– набор определенных институтов, которые и вместе, и каждый сам по себе вносят вклад в развитие и распространение новых технологий, создающие структуру, в рамках которой правительства формируют и осуществляют политику по влиянию на инновационный процесс. Это система взаимосвязанных институтов, в рамках которой осуществляется создание, хранение и передача знаний, опыта, продуктов, содержащих новые технологии (S. Metcalfe. *The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives. Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change.* Oxford (UK)/Cambridge (US). 1995).

Обобщая существующие подходы к определению НИС, Ю. В. Крылова выделяет сетевой и информационный подходы (*Крылова Ю. В.* 2008).

Согласно первому подходу, НИС представляет собой сложную сеть взаимозависимых акторов: частного сектора, государственных организаций, университетов, некоммерческих исследовательских организаций (*Popper S. W., Wagner C. S., 2002. P. 7*). В рамках этого подхода предполагается, что основными задачами государственной политики в научно-технической сфере являются совершенствование институциональной среды инновационных организаций, обеспечение процессов коммуникации между основными элементами НИС и стимулирование изобретательской активности.

В соответствии со вторым подходом результативность НИС зависит от процесса циркуляции потоков знаний между научно-исследовательскими организациями, промышленными предприятиями и их сетями (*National Innovation Systems. P.; OECD, 1997*). Данный подход предполагает, что в основе измерения эффективности НИС лежит анализ следующих типов информационных потоков:

1) взаимодействия между предприятиями (совместная исследовательская деятельность и техническое сотрудничество); 2) взаимодействия предприятий, университетов и государственных

исследовательских институтов (совместные исследования, патентование и научные публикации); 3) диффузии знаний и технологий среди предприятий (доля внедрения новых технологий, машин и оборудования); 4) мобильности персонала (движение технических специалистов внутри и между частным и общественным секторами) (National Innovation Systems. P.; OECD, 1997.).

«Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу» (2002) закрепляют официальное определение НИС как совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы (<http://mon.gov.ru/dok/ukaz/nti/4431>). В соответствии с «Основными направлениями...» инновационная система включает:

- воспроизводство знаний, в том числе с потенциальным рыночным спросом, путем проведения фундаментальных и поисковых исследований в Российской академии наук, других академиях наук, имеющих государственный статус, а также в университетах страны;
- проведение прикладных исследований и технологических разработок в государственных научных центрах Российской Федерации и научных организациях промышленности, внедрение научно-технических результатов в производство;
- промышленное и сельскохозяйственное производство конкурентоспособной инновационной продукции;
- развитие инфраструктуры инновационной системы;
- подготовку кадров по организации и управлению в сфере инновационной деятельности.

На наш взгляд, в данном определении налицо эклектический подход, объединяющий в себе сетевой и информационный подходы. Общее определение НИС не раскрыто с точки зрения подсистем НИС, а увязано с процессами, протекающими в инновационной системе страны. Можно признать целесообразность эклектического подхода на общеметодологическом уровне, но в условиях РФ, когда крайне слабо

развита инфраструктура инновационной деятельности, наиболее эффективным представляется сетевой подход.

Формирование НИС РФ требует, прежде всего, построения системы целей развития НИС. «Основы политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года» (<http://mon.gov.ru/dok/ukaz/nti/4431>) определяют целью государственной политики в области развития инновационной системы формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции в интересах реализации стратегических национальных приоритетов. Такими приоритетами названы: повышение качества жизни населения, достижение экономического роста, развитие фундаментальной науки, образования, культуры, обеспечение обороны и безопасности страны путем объединения усилий государства и предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнерства. В данном определении основной упор сделан на создание экономического механизма и инновационной инфраструктуры, что оправдано современным состоянием российской НИС. Однако данная формулировка представляется слишком общей. При том, что определенные «Основными направлениями...» задачи развития НИС сами по себе обладают необходимой актуальностью, связностью и охватом направлений, их связь с общей целью неочевидна в силу отсутствия ее декомпозиции.

Более конкретно сформулирована цель реализации «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» – формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста. Эта формулировка находится в русле определения цели НИС, данного Организацией экономического сотрудничества и развития (National Innovation Systems. P.; OECD, 1997,) – создание рычагов усиления инновационной деятельности и общей конкурентоспособности. OECD разделяет эту цель на две основные подцели – формирование инфраструктуры и обеспечение роста инновационного потенциала фирм.

Ряд стран, в частности, Нидерланды, Италия, аналогичным образом определяют цели развития НИС (Assessing the distribution power of national innovation systems. Pilot study: the Netherlands / P. den Hertog, Th. J. A. Roelandt, P. Boekholt, H. van der Gaag, P. van der Hofstad, H. Huisman. Apeldoorn, 1995). В то же время во Франции цель НИС видят в создании дополнительных рабочих мест, в Германии – в развитии прогрессивных технологий (Концепция национальной инновационной системы Республики Беларусь. Мн, 2006), а в Дании – в создании возможностей для передачи инноваций от науки производству (Laursen K., Christensen J. L. Aalborg, 1996).

На наш взгляд, стратегической целью НИС выступает создание и постоянное поддержание высокого уровня конкурентных преимуществ за счет постоянного наращивания знаний; расширения доступа к специфическим ресурсам; учета геополитических и экономико-географических факторов и особенностей институциональной среды; постоянного совершенствования элементов стратегического потенциала; осуществления стратегического контроллинга в сфере создания и распространения знаний и технологий. Таким образом, стратегия инновационного развития, с одной стороны, выступает в качестве неотъемлемой составляющей общей стратегии национальной экономики, а с другой стороны, является стержнем развития национальной и региональных инновационных систем.

В соответствии с теорией больших систем стратегическая цель НИС может быть подвергнута декомпозиции. В качестве принципов декомпозиции выделим:

- территориальный – в рамках общенациональной стратегии формулируются стратегические цели развития регионов и областей;
- секторальный – общая стратегическая цель декомпозируется на стратегические цели производственной, образовательной, инфраструктурной и рыночной подсистем;
- научно-отраслевой – по отраслям науки.

Для разработки и реализации комплекса задач, стоящих перед НИС, необходимо осуществлять декомпозицию целей вплоть до элементарных подсистем, а также увязывать сформулированные цели и задачи с имеющимися и потенциальными ресурсами и исполнителями.

4.2. ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ

4.2.1. Общие принципы функционирования НИС

Теоретические работы по проблематике формирования и функционирования национальных инновационных систем практически не уделяют внимания фактору цикличности. В национальных исследованиях влияние экономических циклов на функционирование и развитие НИС также не рассматривается (P. den Hertog и др., 1995; Laursen K. и др., 1996; . National Innovation Systems. P.,1997; H. Capron и др.,1997; Numminen S., 1996; . Potì B., Cioffi E. 1997; St. Roper и др. 2006; W. Polt и др. 1996). Отметим, что в большинстве национальных исследований НИС рассматриваются на тактическом уровне, а сама концепция и стратегия не исследуются и не дискутируются. При том, что во многих странах ОЭСР НИС уже имеют продолжительную историю, такой подход всё же представляется не вполне оправданным.

В качестве основных принципов построения и функционирования НИС обычно выделяют (Голиченко О. Г.2006):

- создание условий для развития инновационной деятельности фирм и научно-исследовательских организаций;
- создание рамочных условий для диффузии современных технологий;
- развитие кооперации и стратегического партнерства между государственными организациями, ведущими исследования и разработки, и промышленностью;
- формирование инновационных кластеров и сетей;
- развитие процедур финансирования ранних стадий инновационного процесса;
- развитие процессов обучения и переподготовки кадров;
- мониторинг текущего состояния НИС государственными органами.

Реформирование существующих взаимосвязей в системе «наука – техника – производство» с трансформацией в НИС, отвечающую современным экономическим условиям, в России и странах СНГ обладает определенной спецификой по сравнению с практикой функционирования и развития НИС в других странах. Наиболее четко эта специфика отражена в

«Концепции национальной инновационной системы Республики Беларусь» (Концепция национальной инновационной системы Республики Беларусь. Мн, 2006., с. 17), где постулируется системный подход к построению НИС и отмечаются в качестве основных методологических принципов общесистемного характера:

- приверженность эволюционному развитию страны в рамках национальной модели развития;
- ориентация на последовательную и своевременную замену административных методов управления научно-техническим развитием косвенными методами экономического регулирования, стимулирующими творчество, новаторство, саморазвитие организаций;
- перестройка действующих блоков и сегментов и разработка структуры перспективной НИС с учётом опыта высокоразвитых стран, стран-партнеров по региональным союзам и анализа позитивных и негативных сторон отечественной инновационной практики;
- построение новых рыночно ориентированных блоков и сегментов НИС в рамках институциональной «достройки» и сопряжения в системе национальной экономики сфер науки, образования, производства и рынка и НИС как инструмента их интеграции.

Кроме того, выделены системообразующие принципы построения НИС – научность, системность, целостность.

В работе (Роцин А. А., 2007) обоснована трактовка совокупности принципов региональной инновационной системы как четырехуровневой системы, в которой каждому уровню подсистемы объекта управления (международный, национальный, регион-отрасль, предприятие) будет соответствовать тот или иной уровень организационно-экономических принципов:

- надсистемные принципы (универсальные принципы) – международный (планетарный) уровень;
- общесистемные принципы (государственный уровень управления);
- частные принципы (уровень региона или отрасли);
- специфические принципы (уровень управления хозяйствующим субъектом).

При этом каждый принцип рассматриваемого уровня связан с каждым из принципов, относящихся к вышележащему и нижележащему уровню, а опосредованно через соседние уровни прослеживается связь со всеми остальными принципами (рис. 4.2).

В качестве надсистемных принципов большинство исследователей рассматривают:

1. Принцип научности, требующий построения системы управления и ее деятельности на строго научных основах. Этот принцип закладывает определенное противоречие между теорией и практикой, обеспечивающее поступательное движение вперед – наука преобразуется в практику, в то время как практика обогащает, конкретизирует и уточняет научные идеи, методы, принципы и методики.

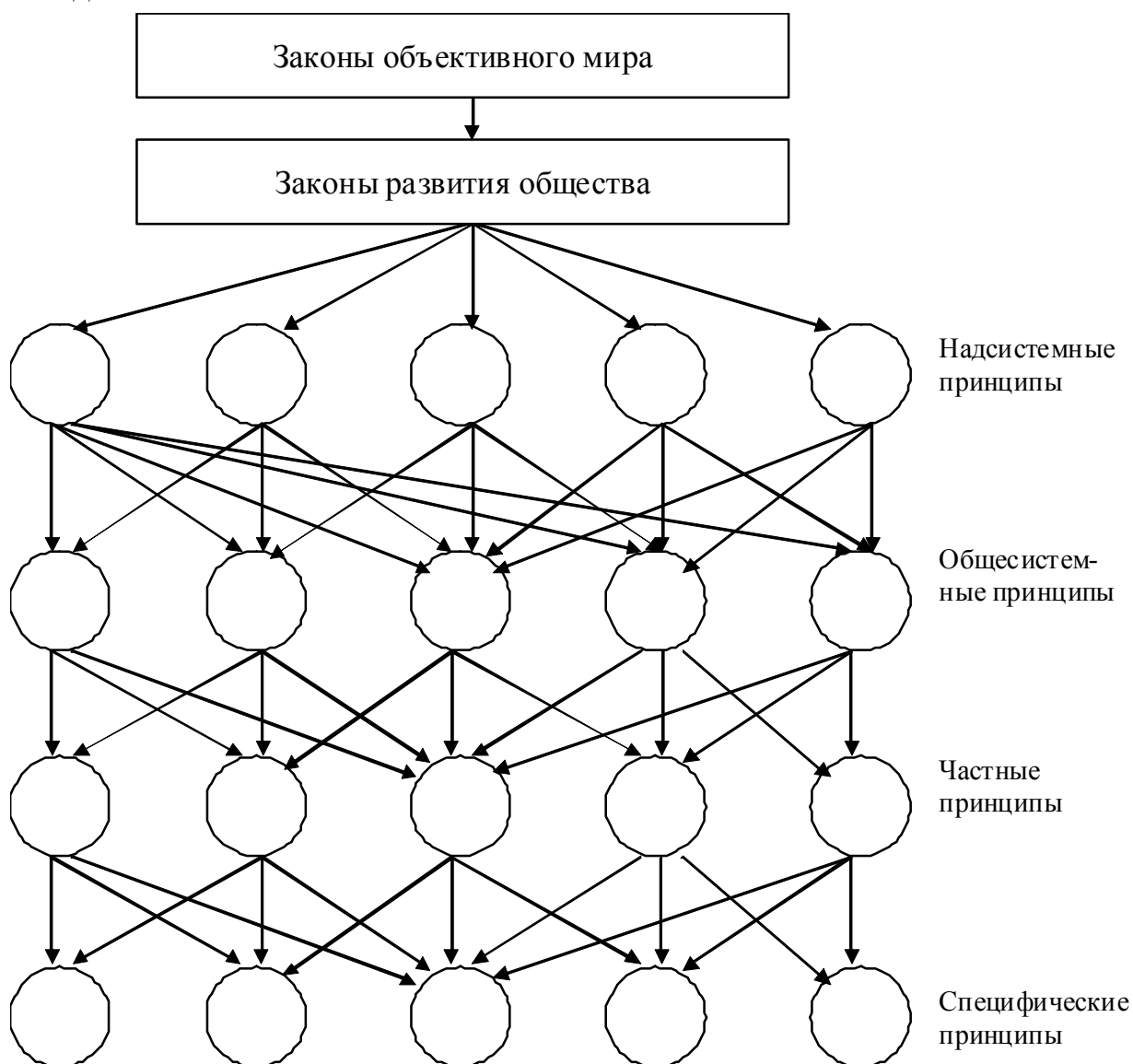


Рис. 4.2. Иерархическая система принципов инновационной системы

2. Принцип системности, постулирующий применение системного подхода к управлению. Системность выражается в необходимости

использования элементов теории больших систем, а также системного анализа в научных исследованиях.

3. Принцип комплексности в управлении означает необходимость всестороннего охвата всей управляемой системы, учета всех направлений ее деятельности – для национальной инновационной системы это означает, в частности, учет всех свойств и особенностей ее субъектов, а также множества горизонтальных связей между ними.

4. Принцип историзма, в соответствии с которым каждое явление рассматривается в его происхождении, росте и образовании, в аспекте движения, а само движение – в обусловивших его причинах и связях с окружающим – как часть более общего целого.

Совокупность общесистемных принципов управления НИС на государственном уровне существенно различается в разных странах, а также в одной стране на разных этапах ее экономического развития. В этой группе принципов, в частности, можно выделить (*Рощин А. А., 2007*):

1. Принцип национальной безопасности. Процессы глобализации и ослабление контроля научной деятельности со стороны государственных и региональных органов сопровождаются усилением влияния других государств, крупных транснациональных финансово-промышленных групп. Такого рода влияние может иметь негативные последствия для национальной социально-экономической и, как следствие, инновационной системы и принимать разнообразную форму. Наличие у подобных корпоративных групп системы собственных приоритетов и одновременно мощных рычагов лоббирования реализации своих интересов может привести к тому, что часть научного потенциала будет сориентирована в желательном для них направлении, в ущерб интересам национальной и региональной безопасности. Кроме того, необходим контроль и уже имеющихся результатов инновационной деятельности. Отсутствие в настоящее время эффективных механизмов контроля передачи научно-технических разработок приводит в российской практике к потере множества «прорывных» разработок.

2. Принцип согласованности приоритетов разных уровней. Многоуровневый характер НИС, с одной стороны, и система социально-экономических приоритетов страны, с другой стороны, определяют необходимость выстраивания приоритетов НИС иерархическим образом.

3. Принцип ликвидации узких мест. Дефицит какого-либо ресурса на микроуровне (финансы, оборудование, материалы и т.д.) или на макроуровне (отсутствие в производственной цепочке предприятия с требуемой технологией или неразвитость отрасли в воспроизводственном контуре макротехнологического пространства) приводит к потерям и неэффективному использованию имеющегося научно-технологического и производственного потенциала. Особую значимость это обстоятельство имеет в трансформируемой НИС, к каковой является и российская, но в целом оно имманентно присуще НИС на разных этапах ее существования. Поэтому для органов власти необходимо принятие мер по выявлению, анализу, выявлению приоритетов, разработке и реализации программ и, как следствие, ликвидации так называемых «узких мест».

4. Принцип соответствия уровня технологических нововведений уровню технологических укладов. В ряде случаев формулирование приоритетов инновационного развития и промышленной политики выражается в выборе и государственной поддержке определенных отраслей. Однако отраслевой подход представляется менее эффективным, чем проектный – средства следует выделять не отрасли, а предприятиям и организациям научно-производственной цепочки для реализации конкретного проекта. Например, средства выделяются не авиастроению в целом, а на создание и внедрение в производство самолета нового поколения – такой подход вполне оправдал себя при разработке в России самолета пятого поколения. При этом необходим механизм согласования приоритетов государством и частным сектором. Отсутствие такого механизма приводит к провалу политики государства в отношении приоритетной инновации – примером тому может быть опыт Японии, где, несмотря на огромные усилия государства по развитию авиастроения, несогласие бизнеса поддержать выдвинутый государством приоритет привело к отказу от него.

5. Принцип организационно-правовой обеспеченности. Для реализации стратегических приоритетов развития НИС необходимым условием является эффективный организационно-правовой механизм функционирования НИС, прежде всего в аспекте трансфера приоритетов науки и технологии в научно-исследовательскую, производственную и рыночную практику.

6. Принцип сочетания мер государственного и рыночного регулирования – ни государственное, ни рыночное управление научно-технологической сферой в чистом виде не могут быть эффективными и, следовательно, требуется сочетание государственного и рыночного механизма. Причем в зависимости от рассматриваемых условий и складывающихся тенденций набор методов управления и особенности их применения должны изменяться.

7. Принцип участия в международной научно-технической кооперации подразумевает необходимость и целесообразность участия России в важных и необходимых с точки зрения критерия коэволюции, а также в социальных проектах, которые требуют исследований, продолжительных по времени с неопределенным результатом и, соответственно, сопровождаются существенными затратами.

8. Принцип индикативности управления научно-технологическим развитием при реализации системы приоритетов научно-технологической сферы. Наличие у частного сектора информации о государственных приоритетах и объемах финансирования, выделенных на выбранные направления научно-технологического развития снижает уровень неопределенности и делает возможным более эффективное использование временных и финансовых ресурсов частным сектором.

Как уже отмечалось, данная группа весьма динамична и включает в себя разнообразные принципы. Однако во всех работах, посвященных разработке системы общегосударственных принципов функционирования и развития НИС, отсутствует принцип, учитывающий воздействие фактора цикличности.

Поэтому представляется необходимым включить в группу общесистемных принципов **принцип цикличности**. Согласно этому принципу предлагается на основе прогноза долгосрочных экономических циклов вырабатывать систему приоритетов государственной инновационно-промышленной политики, а на основе анализа и прогноза средне- и краткосрочных экономических циклов разрабатывать и осуществлять мероприятия, упреждающие спад инновационной активности предприятий.

4.2.2. Частные принципы функционирования НИС

Частные принципы функционирования НИС вытекают из общих организационно-методических принципов. Они более конкретны и имеют более узкую сферу применения – в разных отраслях и регионах они будут проявляться различным образом.

К частным (уровень региона и отрасли) принципам, в частности, относятся:

1. Принцип сохранения сложившихся научных школ и производственных коллективов, вытекающий из принципов национальной безопасности и ликвидации узких мест. Системный кризис, в котором находится с начала 1990-х гг. научная сфера, привел к тому, что на грани распада и исчезновения оказались многие сложившиеся научные школы. В случае их утраты восстановление, если оно вообще будет возможно, потребует продолжительного времени и несоизмеримо больших вложений. По этой причине государственными и региональными органами должны быть выявлены важнейшие научные школы и приняты меры по их сохранению.

2. Принцип соответствия нововведений целям и задачам региональной научно-технологической и промышленной политики – в первую очередь поддержку региональной и государственной власти должны получать технологические нововведения, имеющие статус приоритетных. При следовании данному принципу расход ресурсов, связанный с получением технологической инновации будет эффективнее, а социально-экономический эффект для регионального социума выше.

3. Принцип развития малого инновационного бизнеса – в мировой практике уже давно доказана значимость малых инновационных мероприятий как с точки зрения развития научно-технологического потенциала, так и с точки зрения получаемого социально-экономического эффекта. В России же таких предприятий менее 100 тысяч, а их вклад в ВВП составляет 1 – 2%, что на порядок меньше, чем в большинстве индустриальных и постиндустриальных стран.

4. Принцип государственного регулирования системы подготовки и переподготовки менеджеров инновационных проектов. Недостаток высококвалифицированных специалистов в области управления инновационными проектами, по мнению многих экспертов, относится к числу важнейших факторов, сдерживающих развитие научно-технологической сферы. В этой связи государству необходимо обеспечить повышение квалификации и подготовку соответствующих специалистов по отраслям и регионам.

5. Принцип активизации и расширения деятельности государственных и региональных властей по созданию исследовательских партнерств для расширения инноваций в промышленных отраслях. Сложность и продолжительность инновационных процессов в промышленности обуславливает участие государственных и региональных органов в организации исследовательских партнерств для разработки и внедрения инноваций. Прежде всего необходимы они для фундаментальных исследований прорывного характера.

6. Принцип финансового стимулирования НИОКР частного бизнеса по приоритетным направлениям. Высокий уровень рисков реализации научно-технологических нововведений в перспективных направлениях и неопределенность результата требуют создания дополнительного механизма стимулирования бизнеса.

Дополнение общесистемных принципов принципом цикличности требует его учета и на уровне регионов и отраслей, то есть в системе частных принципов. В частности, с учетом принципа цикличности принцип финансового стимулирования НИОКР ориентируется на стимулирование инновационной активности в тех направлениях, которые в данной фазе экономического цикла утрачивают экономическую привлекательность для бизнеса, но в долгосрочном, стратегическом плане приоритетны.

4.3. ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

4.3.1. Влияние глобализации мировой экономической системы на приоритеты НИС

Наряду с совокупностью научных учреждений страны – фундаментальных, прикладных, отраслевых исследовательских организаций, вузовских и фирменных лабораторий – необходимыми элементами этой системы являются государственные, региональные и межкорпоративные институты, организующие и обеспечивающие создание и распространение инноваций. Функции элементов инновационной системы и существующие между ними взаимосвязи определяют национальные особенности организации инновационного процесса.

В то же время следует отметить, что национальные инновационные системы, как и другие субъекты мировой экономики, подвержены влиянию глобализации. Это влияние проявляется в:

- возрастании степени интеграции отдельных элементов национальных инновационных систем в единую мировую систему;
- усилении связей «наука – производство» на мировом уровне;
- усилении взаимодействия между государственным и частным сектором инновационной системы;
- интеграции национальных образовательных систем.

Очевидно, что глобализация в инновационной сфере приводит к все более глубоким диспропорциям в развитии стран. Страны, имеющие эффективные инновационные системы, наращивают объемы научно-технологической кооперации, реализуют масштабные проекты, значимые как в научном, так и в коммерческом плане, обеспечивая расширение производства, создание новых рабочих мест. Темпы экономического роста при

этом не обязательно должны быть высокими, однако такой подход обеспечивает экономический рост на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Страны с неэффективными или неразвитыми инновационными системами не в состоянии использовать инновативные ресурсы, а потому следуют экстенсивным путем, основывая экономический рост на использовании сырьевых ресурсов. Ускорение темпов экономического роста в таком случае будет связано с конъюнктурой мировых рынков, а потому будет кратковременным. Примером тому – динамика ВВП России.

В этих условиях настоятельно необходимым становится формирование и развитие инновационной системы России, повышение ее эффективности. За последние годы российская инновационная система испытала сильное влияние деструктивных процессов различной природы, прежде всего социально-политических и социально-экономических. Поэтому в настоящее время можно говорить о сохранении определенных элементов инновационной системы в России при разрушении существенной части функциональных связей между ними. Следовательно, первоочередной задачей обеспечения экономического роста становится именно формирование инновационной системы – объединение разрозненных элементов в единое целое и определение стратегических перспектив ее развития.

Для формирования эффективной инновационной системы в России имеется наиважнейшая составляющая – развитая фундаментальная наука. При всех потерях и проблемах последнего времени эта сфера имеет достаточный потенциал для будущего развития. Накопленный потенциал российской фундаментальной науки может послужить основой обеспечения экономического роста страны при условии системного и комплексного подхода государства к реформированию и развитию национальной инновационной системы. На основе тщательного анализа разработок ведущих научно-исследовательских и научно-производственных организаций

страны, их сопоставления с мировым уровнем инноваций могут быть, в частности, определены:

1) в аспекте формирования отраслевой структуры:

- приоритетные отрасли, лидерство в которых следует всемерно поддерживать;

- проблемные отрасли, в которых наблюдается отставание от мирового уровня, но развитие которых является необходимым для национальной экономики;

2) на отраслевом уровне:

- наиболее эффективно действующие научные организации;

- малоэффективные научные организации, нуждающиеся в реформировании;

- потребности научных организаций в кадровых, материальных, финансовых и иных ресурсах.

Следующим этапом является формирование комплексной целевой программы развития инновационной системы страны. Реализация комплексной целевой программы должна осуществляться с постоянной корректировкой задач и мероприятий в зависимости от достигаемых результатов и перехода из одной фазы экономического цикла в другую.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов следует особое внимание обратить на использование организационных ресурсов. Именно разрозненность элементов делает существующую в России инновационную систему малоэффективной. Существующие между этими элементами функциональные связи носят случайный, неупорядоченный характер. Так, например, строительство иннограда «Сколково», хотя и осуществляется в соответствии с определенной целью, задачами и механизмом реализации, но происходит это фактически в отрыве от существующей инновационной инфраструктуры и субъектов НИС. Данный подход – «с чистого листа» – был бы целесообразен при полном отсутствии или низкой эффективности существующих инновационных центров, но для российской НИС, нуждающейся в организационной перестройке, а не коренной ломке, необходимо большее внимание обратить на существующие субъекты НИС,

которые следует связать системой связей, информационных, ресурсных и продуктовых потоков.

Определение стратегических и первоочередных целей и приоритетов инновационной политики позволит придать инновационной системе организационную целостность и стройность.

4.3.2. Структура национальной инновационной системы в условиях цикличности развития экономики

Национальная инновационная система включает в себя в качестве подсистем региональные инновационные системы, для которых, к сожалению, характерны те же проблемы, что и для всей национальной системы в целом. Особую значимость проблемы развития региональной инновационной системы и ее эффективного «встраивания» в национальную систему приобретают в крупных научно-промышленных центрах с высоким интеллектуальным, инновационным, научным, промышленным, культурным потенциалом.

Инновационная система Санкт-Петербурга включает (www.ttc-nw.ru/file/FCP_SPB.ppt): 453 научных организаций, в том числе 49 РАН и других государственных академий; 327 отраслевых научных организаций; 12 государственных научных центров; 49 государственных и 47 негосударственных вузов; более 700 крупных и средних предприятий промышленности, прежде всего в таких отраслях, как энергомашиностроение, электротехника, радиотехника, станкостроение, судостроение, приборостроение и металлургия; более 12 тысяч малых предприятий научно-технической и производственной сферы; особую экономическую зону технико-внедренческого типа, наукоград в г. Петергоф; ИТ-парк «Ингрия»; Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малое предпринимательство в научно-технической сфере; 12 инженерно-технических центров; 8 центров трансфера технологий; 23 целевые комплексные программы.

Показатели инновационного и научно-технического потенциала Санкт-Петербурга представлены в табл. 4.3.

Таблица 4.3

Статистические показатели развития научно-технического и инновационного потенциала Санкт-Петербурга

№	Показатели	Ед. изм.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к валовому региональному продукту субъекта Российской Федерации в основных ценах, в том числе:	%	4,5	4,0	3,9	3,9	3,6	-	-
	– текущие затраты		4,3	3,9	3,8	3,8	3,6	-	-
	– капитальные затраты		0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-	-
2	Затраты на исследование и разработки за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, в %	%	1,3	1,1	1,1	1,6	1,2	1,0	0,5
3	Структура организаций, выполнявших в Санкт-Петербурге исследования и разработки, включая:	%							
	– научно-исследовательские организации;		80,9	80,9	79,5	76,2	72,3	75,6	74,6
	– проектные и проектно-изыскательские организации;		2,4	1,8	2,1	2,4	3,7	2,5	2,6
	– опытные заводы;		0,7	0,3	0,3	1,1	0,7	1,1	1,1
	– высшие учебные заведения;		8,0	8,8	9,2	10,8	10,0	10,8	10,7
	– промышленные организации;		5,4	5,8	6,0	6,2	8,9	7,2	8,5
	– прочие.		2,6	2,4	2,9	3,3	4,4	2,8	2,5
4	Удельный вес организаций, осуществляющих организационные инновации, в том числе:	%	37,7	39,3	39,0	4,4	4,5	4,0	4,2
	– в промышленности;		40,0	42,3	39,4	5,5	5,5	5,0	5,6
	– в сфере услуг.		22,8	24,1	35,9	2,0	2,6	2,2	1,6
5	Динамика числа малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в % к предыдущему периоду	%	52,6	X	78,2	X	88,6	X	112,9

Продолжение табл. 4.3

№	Показатели	Ед. изм.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
6	Затраты на технологические инновации в действующих ценах, в том числе за счет:..	Тыс. руб.							
	– внебюджетных фондов;		500	200	542	125654	60526	95192	557
	– венчурных фондов		...	...	...	-	-	-	-
7	Затраты на технологические инновации в действующих ценах, в том числе за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов	Тыс. руб.	5303	761	5764	7358	3699	1153	121116
8	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве организаций, выполняющих исследования и разработки	%							
	– в России		11,2	10,8	10,7	10,2	10,8	9,8	10,0
	– в Северо-Западном ФО		73,4	71,9	71,1	69,5	70,8	67,7	68,3
9	Доля Санкт-Петербурга в общей численности персонала, занятого исследованиями и разработками	%							
	– в России		10,8	10,7	10,8	10,6	10,7	10,7	11,0
	– в Северо-Западном ФО		83,7	83,4	83,9	82,3	82,5	82,0	83,4
10	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве организаций, ведущих подготовку аспирантов	%							
	– в России		11,2	11,0	10,8	10,6	10,5	10,1	10,1
	– в Северо-Западном ФО		82,2	81,6	82,4	80,6	80,5	79,1	79,2
11	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве организаций, ведущих подготовку докторантов	%							
	– в России		11,2	10,9	9,9	9,9	10,2	9,1	-
	– в Северо-Западном ФО		85,9	84,1	82,8	83,1	84,3	79,4	-

Продолжение табл. 4.3

№	Показатели	Ед. изм.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
12	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве защищенных кандидатских диссертаций	%							
	– в России		9,6	8,9	9,1	9,1	8,1	8,2	8,8
	– в Северо-Западном ФО		84,3	81,6	80,5	80,7	79,3	78,7	80,8
13	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве защищенных докторских диссертаций	%							
	– в России		12,1	10,1	10,1	14,0	9,3	9,4	-3
	– в Северо-Западном ФО		100,0	91,1	83,9	95,5	93,0	90,3	-3
14	Доля Санкт-Петербурга в численности исследователей с учеными степенями	%							
	– в России		12,4	12,8	12,3	12,0	11,9	11,6	11,5
	– в Северо-Западном ФО		85,1	85,0	84,7	83,9	84,3	83,7	83,8
15	Доля Санкт-Петербурга по показателю внутренних текущих затрат на исследования и разработки	%							
	– в России		11,0	11,3	11,5	11,0	11,0	11,5	11,1
	– в Северо-Западном ФО		82,4	83,2	85,0	82,6	83,3	83,2	82,5
16	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве поступивших патентных заявок	%							
	– в России		7,3	8,3	7,7	7,5	7,3	7,4	7,2
	– в Северо-Западном ФО		76,1	77,1	77,3	78,4	78,2	80,0	79,5
17	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве выданных охранных документов 4	%							
	– в России		8,0	7,7	7,8	8,0	9,3	6,8	7,5
	– в Северо-Западном ФО		76,6	77,2	78,2	80,2	90,0	77,9	81,4

Окончание табл. 4.3

№	Показатели	Ед. изм.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
18	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника предприятий вида деятельности: «научные исследования и разработки»: – в Санкт-Петербурге	Тыс. руб.	7,6	9,6	12,1	15,4	20,2	27,4	-3
	– в России		7,2	8,8	11,0	14,0	19,5	24,9	-3
	– в Северо-Западном ФО		7,6	9,6	12,1	15,3	20,2	27,4	-3
19	Число созданных передовых производственных технологий в Санкт-Петербурге	Ед.	74	68	67	61	85	89	155
	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве созданных передовых производственных технологий по видам	%							
	– в России		9,0	10,1	10,5	8,3	10,9	10,4	17,3
	– в Северо-Западном ФО		70,4	62,4	65,0	69,3	72,6	77,4	85,6
21	Доля Санкт-Петербурга в общем количестве используемых передовых производственных технологий	%							
	– в России		2,4	2,0	1,4	1,8	1,7	2,0	1,9
	– в Северо-Западном ФО		35,0	30,8	25,1	27,8	25,6	27,2	26,1

Кадровый потенциал инновационной системы включает около 170 тыс. научных сотрудников (более 23 тыс. докторов и кандидатов наук). 8% от общей численности всех российских студентов и 15% от общего числа аспирантов и докторантов.

Вклад Санкт-Петербурга в общий объем произведенных в РФ инновационных товаров, работ и услуг в производственной сфере составил в 2006 г. 1,5%, а в 2007 г. 1,7% (для сравнения доля Москвы в 2007 г. составляла 4,1%). Вклад Санкт-Петербурга в общий объем произведенных в РФ инновационной продукции в сфере услуг составил в 2006 г. 4,3%, а в 2007 г. он резко сократился до 0,5%. Поэтому очевидна проблема – необходимо эффективно использовать имеющийся потенциал научной сферы Санкт-Петербурга для повышения инновационной активности предприятий и организаций.

Необходимо отметить, что развитие инновационной системы страны должно затрагивать не только сферу фундаментальной науки, но и прикладную, отраслевую науку, тем более, что для России традиционно серьезной проблемой являются связи в системе «наука – техника – производство». Кроме того, развитие связей между научно-исследовательскими организациями и промышленностью позволит перенести основное финансирование из государственного сектора в частный. Если для индустриальной экономики характерно восприятие науки с позиций краткосрочной коммерческой эффективности, то в постиндустриальном обществе передовыми крупными фирмами вполне осознается необходимость финансирования фундаментальных научных исследований, участия в крупных кооперационных проектах для обеспечения своей долговременной конкурентоспособности и устойчивости.

Безусловно, этот процесс должен идти постепенно, сообразуясь с темпами и характером развития экономики. В формировании государственных программ и проектов инновационного развития, а также в применении механизмов стимулирования государством инновационной активности бизнеса следует учесть цикличность развития экономики. Внимания требуют не только долгосрочные циклы, связанные со сменой технологических укладов, но и средне- и краткосрочные. На наш взгляд, особого внимания требуют среднесрочные циклы, поскольку в настоящее

время именно они создают наибольшие угрозы для мировой и национальных экономик.

В национальной инновационной системе особую роль приобретает развитие малого инновационного предпринимательства как субъекта рынка, обеспечивающего адаптивность системы. Малые фирмы, являющиеся источником многочисленных научных, технологических и организационных нововведений, широко экспериментируют в области формирования и развития различных элементов рыночных механизмов, а также в налаживании связей между ними. Этому способствует исключительная гибкость и мобильность, присущая малому бизнесу и позволяющая ему максимально использовать те возможности, предоставляемые рынком, которые не могут быть реализованы средним и крупным бизнесом.

Деятельность малого бизнеса находится в тесной взаимосвязи с другими субъектами экономики – крупными и средними предприятиями, органами государственной власти, финансовыми учреждениями, учебными заведениями. В крупных городах, являющихся научными, промышленными, финансовыми, культурными центрами, многообразие и сложность связей между различными субъектами экономики наиболее высоки.

Степень и формы интегрированности крупного и малого бизнеса во многом зависят от отрасли экономики, в которой действуют фирмы. В производстве наукоемкой продукции малые предприятия чаще всего являются узкоспециализированными, что порождает тесные кооперационные связи с крупным бизнесом. Значительным вкладом является производство и поставка ими комплектующих изделий для конечной продукции, выпускаемой другими, более крупными предприятиями, с которыми малые фирмы находятся в отношениях субподряда. Так, традиционно велика доля малых предприятий в японских автомобилестроительных концернах. В данном случае малые предприятия вначале включаются в интеграционные процессы на национальном уровне, а затем – на интернациональном. Еще больше роль малого бизнеса в международной экономической интеграции при экспорте новых технологий, изобретений и нововведений. Малые предприятия легко и естественно встраиваются в транснациональные корпорации,

представляющие собой единый комплекс научно-технической и производственно-сбытовой деятельности из нескольких десятков предприятий и организаций различных стран. Одним из актуальных направлений такого сотрудничества является аутсорсинг в сфере ИТ.

4.3.3. Инновативность образования как фактор обеспечения конкурентоспособности РФ

Одним из важнейших направлений развития национальной инновационной системы должно быть развитие вузовской науки. Усиление инновативной направленности высшего образования является фактором обеспечения международной конкурентоспособности страны в долгосрочной перспективе. Так, в прогнозе ИМЭМО РАН на 2000 – 2015 гг. отмечается, что в отраслях, непосредственно связанных с научно-техническим прогрессом, интеллектуализация производства, междисциплинарный характер НИОКР, интенсификация и глобализация научно-производственных связей приведут к тому, что особое значение приобретет профессиональная идентификация работников с процессом нововведений. Этот тезис представляется вполне обоснованным. Постоянная и все растущая потребность экономики в инновациях может быть удовлетворена только в том случае, *если работник является не просто носителем некоей суммы знаний, пусть и весьма значительной, (или суммы компетенций, предусмотренных федеральными государственными образовательными стандартами третьего поколения) а личностью, способной к воспроизведению этих знаний на качественно ином, более высоком уровне.*

Следовательно, можно говорить о необходимости формирования и развития инновативной компоненты интеллектуального потенциала личности, или говоря иначе, инновативного мышления.

Инновативное мышление базируется на общекультурной, экономической, технико-технологической, политической, исторической подготовке, причем особую важность приобретают междисциплинарные связи, например, между экономическими и технико-технологическими знаниями. Именно восприятие знаний как целостной информационной системы позволяет человеку эффективно генерировать новые знания и использовать возможности латерального мышления.

Латеральное (или иными словами, нешаблонное) мышление дополняет традиционное логическое мышление. Согласно теории латерального мышления, память является особой средой, в которой информация организуется в образы, паттерны. При всей эффективности такой системы есть проблема ограниченных возможностей перестройки паттернов. Латеральное мышление предполагает реструктурирование паттернов, уход от сдерживающих паттернов-ограничений и создание новых паттернов. Применение такого подхода существенно расширяет возможности создания инноваций различного рода – технологических, организационных, маркетинговых.

Одним из аспектов развития инновативного мышления является подготовка экономистов и менеджеров в области инновационных процессов, технологии и ее интеграции с наукой и производством. Таким образом, речь может идти об обеспечении международной конкурентоспособности не только на макроуровне, но и на уровне отдельной фирмы.

Высокий уровень технологической подготовки экономических кадров играет значительную роль и в сфере рыночного обмена (товарного обращения), и в сфере защиты окружающей среды, рационального природопользования и социальной защиты населения, что весьма актуально на современном этапе развития общества. Прогрессивные технологии повышают эффективность общественного производства, воспроизводственного цикла в целом, а, следовательно, повышают долю совокупного общественного продукта, идущую на обеспечение социальной защиты населения.

Для формирования инновативного мышления при подготовке экономических кадров необходимо радикально изменить подход к функциям, роли и изучению технологии как одной из учебных дисциплин, формирующих профессионализацию специалиста.

Во-первых, необходимо усилить общеметодологические подходы к изучению технологии как важнейшего фактора реализации и повышения эффективности воспроизводственного цикла на глобальном, национальном уровне и уровне отдельного хозяйствующего субъекта. Это требует анализа технологии как общесистемного понятия, выходящего за пределы процессов производства и товародвижения.

Во-вторых, технология характеризует не только способ производства, но и определяет формирование и развитие духовных представлений, обмена духовными ценностями, установлением многообразных социальных контактов. В этом плане технологии принадлежит не только созидательная, но и разрушительная роль как в сфере материального производства, так и в области духовной культуры.

В-третьих, прогрессивным технологиям принадлежит ведущая роль в изменении структуры производства и обращения товаров. Резко сокращается доля материально-сырьевых потоков и увеличивается доля наукоемкой продукции. Вместе с этим человечество становится все более зависимым от наукоемких товаров, которые могут иметь значительную разрушительную силу.

В-четвертых, поскольку технология характеризует непосредственные производительные возможности науки, производство превращается в технологическое приложение науки, необходимо четко представлять связи в системе «наука – техника – технология – производство – рынок».

Все перечисленные аспекты следует учесть при подготовке планов и программ технологического обучения экономических кадров. Прежде всего, следует включить в Государственные стандарты по экономическим наукам дисциплины по технологиям базовых отраслей промышленности.

С другой стороны, для формирования инновативного мышления только изучения новых технологий и тенденций в сфере инноваций недостаточно. Существует и другой, не менее важный аспект – использование новых технологий учебного процесса. Традиционная форма передачи знаний не способствует развитию инновативного мышления (говоря иначе, не препятствует личностям, обладающим таким мышлением, использовать его, но и не развивает его у остальных). Таким образом, следует усилить использование в учебном процессе подходов, форм и методов передачи данных, позволяющих развивать креативность мышления, для чего необходимо обратить серьезное внимание на изучение гуманитарных наук, особенно социологии, психологии, культурологии и др.

Кроме того, следует предусмотреть вовлечение в процесс обучения самых разных возрастных и профессиональных групп в связи с все усиливающейся потребностью в постоянном повышении квалификации

работников, обновлении их знаний. В связи с этим проблемы организационно-методического обеспечения учебного процесса выходят на качественно иной уровень. При этом следует отметить, что необходимо сочетать традиционную форму передачи знаний через личный контакт преподавателя и обучаемого с различными формами дистанционного обучения. Дистанционное обучение позволяет сделать образование доступным для разных категорий лиц, однако оказывается эффективным только при условии, что обучаемые, во-первых, имеют сильную мотивацию на получение знаний, а во-вторых, обладают достаточно высоким базовым уровнем знаний, умений и навыков. Традиционная же форма образования не формирует навыки системного и аналитического мышления, что не в состоянии обеспечить существующие технологии дистанционного образования.

Развитие инновационной системы России, повышение ее эффективности является необходимым условием обеспечения экономического развития страны в долгосрочной перспективе. По многим прогнозам, существующая и перспективная ситуация в российской науке оценивается как катастрофическая, а отставание от лидеров научно-технического прогресса – как неликвидируемое.

Не менее важно осознание бизнесом необходимости активизации инновационной деятельности, а, следовательно, осознание необходимости развития и повышения эффективности национальной инновационной системы, которое является важнейшей движущей силой для перехода к «экономике знаний», обеспечивающей не только желаемые темпы экономического роста, но и экономическое развитие страны.

4.4. ТЕОРИЯ БОЛЬШИХ СИСТЕМ В ПОСТРОЕНИИ НИС

4.4.1. Регионализация инновационной деятельности как принцип построения НИС

Процесс регионализации в мировой экономике является объективной составляющей глобализационных процессов и отражает стремление социально-экономических систем к обеспечению устойчивости своего функционирования и развития. В свою очередь, сам процесс

регионального развития должен быть поступательным и целенаправленным.

В современных условиях ускорения темпов научно-технического прогресса одним из основополагающих факторов обеспечения устойчивого развития национальной экономики и ускорения экономического роста является инновационная деятельность всех экономических субъектов.

Необходимость повышения инновационной активности российских предприятий и организаций закономерно обуславливает внимание к формированию и развитию национальной инновационной системы (НИС), ее элементов, институтов, инфраструктуры как на общенациональном, так и на региональном уровне. При этом региональные инновационные системы являются фундаментальной основой устойчивого функционирования и развития не только отдельных регионов, но и важных направлений федеральных отраслевых структур (ракетно-космический комплекс, атомная энергетика, микробиология, нанотехнологии и др.).

Развитие национальной инновационной системы России наиболее активно именно на региональном уровне – ряд регионов (в частности, Ростовская, Свердловская, Тульская области) формируют свои концепции и программы развития инновационных систем, создают на региональном уровне необходимую нормативно-правовую базу, формируют инфраструктуру и институциональные условия для повышения активности инновационных предприятий, прежде всего, в сегменте малого бизнеса. При этом отсутствует единая концепция и программа развития НИС РФ – на национальном уровне поставлена цель перехода к экономике знаний, перехода к инновационному развитию экономики, однако данные цели не конкретизированы в необходимых концепциях и программах развития. Безусловно, на национальном уровне инновационная система РФ существует, однако ее развитие носит скорее стихийный, чем плановый характер в то время, как регионы, обладающие большой степенью инициативы, осуществляют развитие инновационных систем на основе программно-целевого подхода.

Противоположный подход демонстрирует Республика Беларусь, где с 2006 г. разработана Концепция национальной инновационной системы, а для формирования и мониторинга развития национальной инновационной системы создан Белорусский институт системного анализа и

информационного обеспечения научно-технической сферы (БелИСА). Следует отметить, что в Концепции НИС РБ на основе подробного анализа международного опыта сформулированы основные методологические принципы построения НИС, определены принципы ее построения, структура перспективной модели НИС, выявлены институционально-правовые предпосылки формирования и развития НИС, определены цели, задачи, этапы и содержание основных направлений построения НИС. Развитие региональных инновационных систем (в понимании региона страны, а не региона мира) в концепции не предусмотрено. В результате региональные инновационные системы в Беларуси практически отсутствуют.

Сопоставление российского и белорусского подходов к формированию национальных инновационных систем выявляет как общее – использование одинаковой системы постулатов в основе формирования НИС и РИС, так и различное – построение НИС «сверху вниз» или «снизу вверх».

Практическое применение концепции национальных инновационных систем на региональном уровне закономерно продолжает теоретические подходы к изучению данной проблематики.

Если возникновение концепции НИС в целом традиционно связывается с именем К. Фримена (1987 г.), то в отношении региональных инновационных систем можно выделить два направления.

Родоначальником первого является Лундвалл, который выделил региональный уровень НИС, указал на регионализацию и глобализацию как на взаимосвязанные процессы, воздействующие на инновационные связи, однако отрицал полезность регионального уровня инновационной деятельности даже в плане географического распространения нововведений.

Второе направление началось с трудов М. Портера, показавшего, что конкурентное преимущество США в инновациях определяется существованием региональных и локальных инновационных систем на основе кластеров. В рамках этого направления следует также отметить работы Ф. Кука (Кардифф, Великобритания), предложившего определение РИС как «набора узлов в инновационной цепочке, включающей в себя непосредственно генерирующие знания фирмы, а также организации,

предприятия, использующие (применяющие) эти знания, и разнообразные структуры, выполняющие специализированные посреднические функции: инфраструктурное обеспечение, финансирование инновационных проектов, их рыночную экспертизу и политическую поддержку». В этом определении четко выделены три компонента РИС, однако в равной степени это определение может быть применено как к национальной инновационной системе, так и к ее отраслевой подсистеме.

В целом следует отметить, что в большинстве теоретических и практических работ региональные инновационные системы рассматриваются как слагаемые НИС. Как правило, в основу стандартной концепции инновационных систем регионального уровня помещается та же совокупность постулатов, что сформулирована для национальных НИС:

- разработка и принятие комплекса мер, направленных на активный рост числа региональных вузов и исследовательских институтов, университетских технопарков (спин-аут-компаний) и/или содействующих тесной привязке местных фирм к внешним источникам знаний;

- привлечение в регион высококвалифицированных трудовых ресурсов и активное стимулирование роста профессиональной квалификации уже имеющегося персонала;

- создание сетей бизнес-инкубаторов для поддержки малого инновационного бизнеса на начальном этапе деятельности;

- создание и/или долгосрочное финансирование деятельности исследовательской организации, отслеживающей на регулярной основе ключевые для важнейших региональных промышленных кластеров рынки и технологии;

- создание эффективных механизмов функционирования системы взаимодействия и долговременного сотрудничества между региональными компаниями, исследовательскими организациями и государственными учреждениями;

- развитие формальных и неформальных сетевых организаций, формирующих единую культуру бизнес-среды;

- обеспечение активного притока в регион венчурного капитала.

При таком подходе региональная инновационная система рассматривается фактически как уменьшенная копия национальной

инновационной системы, с учетом, конечно, определенной ресурсной ограниченности, в связи с чем в РИС большее внимание уделяется требованию жесткого отбора приоритетных отраслей, на основе которых возможно возникновение эффективно действующего кластера.

Подобный взгляд на место региональных инновационных систем в НИС представляется принципиально ошибочным. Национальная инновационная система есть не просто сумма меньших по объему региональных компонентов. Она представляет собой большую систему, включающую в качестве подсистем региональные инновационные системы. В свою очередь, сама региональная инновационная система представляет собой открытую большую систему, которой в полной мере присущи свойства, общие всем большим системам.

Выделение региональных инновационных систем как подсистем НИС выполняет все необходимые условия декомпозиции большой системы – они:

- осуществляют достаточно существенное влияние на конечный результат НИС – системы более высокого уровня;
- реализуют определенные специализированные функции в рамках НИС;
- формируются по признакам четкой функциональной связи уровней;
- выражают определенные особенности строения, функционирования и развития системы.

Региональным инновационным системам присущи все свойства больших систем, причем особенное внимание хотелось бы обратить на такие свойства как неаддитивность, эмерджентность, синергия, мультипликативность, целостность и совместимость.

Применительно к национальной инновационной системе в аспекте функционирования РИС неаддитивность заключается в том, что НИС представляет собой нечто большее, чем простую совокупность региональных компонентов. В то же время, разделяя НИС на региональные подсистемы, мы неизбежно утратим не только горизонтальные, но и перекрестные связи. Поэтому при попытке механистически скопировать цели, принципы, задачи НИС на региональном уровне, во-первых, будет утрачено большое количество связей внутри системы, а во-вторых, при объединении подсистем продукт их интеграции, соединения в целое

многих элементов, их взаимовлияния, проявление общих кооперативных свойств данного множества элементов и явлений будет практически непредсказуемо.

При проектировании, мониторинге, регулировании и развитии деятельности региональных инновационных систем следует учесть присущее НИС как большой системе свойство эмерджентности (целостности), означающее, что целевые функции отдельных региональных подсистем не совпадают с целевой функцией самой НИС.

Использование принципа эмерджентности позволяет правильно оценить вклад каждой региональной ИС в НИС и в целом экономику страны. В процессе векторной декомпозиции их целевых функций можно выявить те региональные подсистемы, целевые функции которых осуществляют минимальный вклад в общую целевую функцию НИС, или, более того, имеют противоположную направленность. Для увеличения вектора совпадения целевых установок НИС и отдельной РИС можно использовать два метода:

- изменение целевой функции РИС посредством различных программных механизмов;
- устранение промежуточных векторов-посредников, которые не являются принципиальным элементом в системе.

В то же время противоречие целевых функций региональных инновационных систем представляет собой объективный факт, который следует учесть при формировании общегосударственных программ инновационного развития.

Свойство синергии – однонаправленности действий в системе, которая приводит к усилению конечного результата – применительно к национальной и региональным инновационным системам означает сознательную однонаправленную деятельность всех элементов подсистем, которые обязаны руководствоваться целями и задачами НИС как большой системы: цели и задачи отдельных организаций, институтов, региональных инновационных систем не могут и не должны противоречить целям и задачам НИС в целом.

Известно, что положительная синергия усиливается по мере роста организационной целостности больших систем, поэтому увеличение

степени связности отдельных элементов НИС и РИС, несомненно, даст значимый эффект.

Свойство мультипликативности, присущее всем большим системам, в НИС дополняет свойство синергии – эффекты, в первую очередь отрицательные, обладают свойством умножения, что при отсутствии должного контролирующего и регулирующего действия может привести (а в ряде областей уже привело) к саморазрушению системы. Примером тому – процесс разрушения кадрового потенциала российской науки, прежде всего в 1990-е гг.

Рассматривая НИС как целостную систему, необходимо помнить, что каждый ее элемент должен выполнять определенные функции. При этом нет объективной потребности дополнения её какими-либо подсистемами без крайней необходимости. Также всегда существует возможность и необходимость исключения отдельных элементов и подсистем, которые были включены в НИС искусственно либо оказались ей ненужными.

К числу важнейших характеристик больших систем относится совместимость подсистем и элементов в БС, которая означает, что все элементы должны обладать свойствами взаимоприспособляемости, взаимоадаптивности. В полной мере это следует учесть при разработке концепции РИС. В соответствии со свойством совместимости каждая региональная инновационная система должна быть совместима не только с НИС в целом, но и с другими региональными подсистемами. В НИС принцип совместимости исключительно важен при формировании комплексов отраслей, территориально-производственных комплексов, технологически и организационно совместимых предприятий и организаций. Проблемы возникают при совместимости на микро- и макроуровне – совместимость национальной экономики и экономики регионов, отраслей; совместимость систем на уровне отрасли, предприятия, производственного подразделения.

4.4.2. Учет производных свойств больших систем при построении НИС

Наряду с первично-фундаментальными свойствами больших систем НИС присущи и их производные свойства:

1. организованность – это свойство связано с организацией как функцией управления: организованной системой является система с четким детерминизмом;

2. целеустремленность – в своей деятельности система сохраняет ориентир на стратегические цели развития, несмотря на неудачи и ошибки;

3. устойчивость – система способна находиться в заданном состоянии и автоматически возвращается к нему при действии на нее дестабилизирующих факторов;

4. функциональная гибкость – система реализует множество функций и гибко изменяет их набор и интенсивность в зависимости от коррекции цели и изменения внешних условий.

Применение к НИС теории больших систем позволит повысить эффективность разрабатываемых программ и комплексов мероприятий по развитию инновационной деятельности на региональном уровне. При таком подходе концепция национальной инновационной системы будет, с одной стороны, представлять собой каркас для развития подсистем и задаст им требуемый вектор развития, а с другой, даст необходимую степень свободы в достижении региональных приоритетов. В качестве показателей эффективности деятельности РИС, на наш взгляд, целесообразно использовать такие показатели как:

- количество организаций, осуществлявших технологические, маркетинговые и организационные инновации, по видам инновационной деятельности;

- удельный вес организаций, осуществлявших отдельные виды инновационной деятельности, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации;

- численность научно-исследовательских подразделений в организациях, осуществлявших технологические инновации;

- объем инновационных товаров, работ, услуг;

- объем экспорта инновационных товаров, работ, услуг;

- удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в объеме продаж на внутреннем и внешнем рынках;

- структура экспорта инновационных продуктов;

– удельный вес затрат на отдельные виды инновационной деятельности в общем объеме затрат на технологические инновации.

Региональные инновационные системы различным образом сочетают элементы – в одних преобладает отраслевая наука, в других вузовская, одни нуждаются в повышении квалификации кадров и удержании высококвалифицированных специалистов, другие при любом развитии событий вынуждены привлекать кадры из других регионов. Одни регионы развиваются сравнительно обособленно, другие в силу географического расположения активно вовлечены в приграничное сотрудничество, в том числе и в инновационной сфере. Поэтому управление ими на национальном уровне должно максимально точно учитывать это структурное и содержательное разнообразие, что возможно при переходе от управления по образцу к управлению подсистемами большой системы.

Элементы РИС Санкт-Петербурга уже были рассмотрены выше. Экономический механизм РИС Санкт-Петербурга дополняют:

Концепция Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года, в которой инновационное развитие города определено как одно из основных направлений развития;

Комплексная программа мероприятий по реализации инновационной политики на 2009-2011 годы, включающая следующие направления:

1. Мероприятия, реализация которых осуществляется исполнительными органами государственной власти Санкт-Петербурга во взаимодействии с субъектами инновационной деятельности:

– подготовка и переподготовка кадров для субъектов инновационной деятельности Санкт-Петербурга;

– развитие инновационной инфраструктуры Санкт-Петербурга;

– реализация механизмов развития приоритетных кластеров, составляющих основу кластерной политики Санкт-Петербурга;

– разработка нормативных правовых актов, регулирующих предоставление мер государственной поддержки для субъектов инновационной деятельности;

– содействие экспорту инновационной продукции, увеличению спроса на инновационную продукцию;

- привлечение и сопровождение инвестиций в инновационных секторах экономики Санкт-Петербурга;
- разработка и реализация мероприятий по пропаганде инновационной деятельности в Санкт-Петербурге;
- содействие реализации в Санкт-Петербурге федеральных целевых программ и проектов.

2. Проекты, реализация которых осуществляется в Санкт-Петербурге при организационной, финансовой и информационной поддержке федеральных исполнительных органов государственной власти:

- развитие особой экономической зоны технико-внедренческого типа;
- развитие технопарка в сфере высоких технологий;
- развитие наукограда Российской Федерации г. Петергофа;
- развитие некоммерческой организации «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия научно-технической сферы Санкт-Петербурга».

В рамках этой программы Правительством города утвержден порядок предоставления субсидий инновационным организациям. Они предоставляются инновационным организациям на возмещение затрат по таким видам деятельности, как: защита прав интеллектуальной собственности; аренда недвижимого имущества или пользование уникальным оборудованием; производство и реализацию инновационной продукции на экспорт; участие в российских и международных выставках, ярмарках, форумах, конференциях и семинарах; подготовка и переподготовка кадров для работы в высокотехнологичных отраслях промышленности Санкт-Петербурга.

Однако отметим, что в нормативных документах отсутствует развернутое определение целевой функции развития РИС Санкт-Петербурга, а отсутствие внятной формулировки конечной цели приводит к отсутствию системности и комплексности в совокупности предлагаемых мероприятий.

4.5. СУБПОТЕНЦИАЛЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Региональная инновационная система, представляющая собой подсистему национальной инновационной системы, в то же время сосредоточивает в себе множество потенциалов различной природы, необходимых не только для собственного устойчивого функционирования и развития, но и для эффективной деятельности национальной инновационной системы в целом. Это требует выявления и рационального целевого использования ресурсных потенциалов региональной инновационной системы.

Управление функционированием и развитием региональной инновационной системой требует, прежде всего, выявления сущности и свойств потенциалов, а также их определения и классификации.

Региональная инновационная система представляет собой открытую большую систему, которой в полной мере присущи свойства, общие всем большим системам, и потенциалы, как общие для больших систем, так и особенные. Однако современные методологические подходы к выявлению и использованию потенциалов, обеспечивающих функционирование и развитие инновационной системы, в большей степени ориентированы на анализ, чем на синтез ее свойств, связей, возможностей. Зачастую исследование потенциалов инновационной системы как ресурсов ее развития ограничивается изучением материально-вещественной, финансовой и трудовой составляющих. Поэтому актуальным представляется исследовать генезис потенциалов региональной инновационной системы, причины и факторы их формирования, развития, взаимодействия и использования.

Термин «потенциал» широко применяется в естественных науках, однако в социально-экономической сфере, где велика степень недетерминированности причинно-следственных связей, суть потенциалов исследована не в полной мере. Применение методов описания и анализа потенциалов, изучаемых естественными науками, для исследования социальных, экономических, экологических потенциалов ограничено.

Прежде всего, уточним само понятие потенциала. В широком смысле слова оно означает средства, имеющиеся в наличии и могущие быть использованы для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области. Из данного определения следует, что, во-первых, потенциалы могут иметь как материальную, так и нематериальную форму; во-вторых, потенциал характеризует свойства его носителя; в-третьих, потенциал определяется возможностью использования полезных свойств объекта.

В научной литературе встречаются и другие определения потенциалов, отражающие цель исследования:

- потенциал как совокупность объектов;
- потенциал как отражение свойств объекта;
- потенциал как материально-вещественное образование.

Каждое из этих определений сосредоточено на каком-либо частном проявлении сущности потенциала. Представляется обоснованным мнение В. С. Боголюбова (Боголюбов В.С., 1999), настаивающего на системном подходе к трактовке потенциала и определяющего следующие требования к структуре потенциала:

- достаточность количества элементов, составляющих потенциал, для осуществления потенциалом своих функций;
- наличие внутренних правил взаимоотношений элементов, обеспечивающих нормальное функционирование потенциала;
- установление необходимого и допустимого минимума внутренних связей каждого из потенциалов, ниже которого потенциал перестает быть таковым;
- соответствие правил взаимодействия потенциалов и их элементов законам бытия;
- свобода выбора метода синтеза потенциалов и их связей.

Выявление в национальной и региональной инновационных системах свойств больших систем позволяет предложить соответствующий подход и к анализу потенциалов, присущих инновационным системам.

Потенциалы инновационных систем обладают двойственной природой. Объективность их существования обусловлена тем, что они имеют место вне сознания человека, обладая определенными свойствами и логикой развития. Субъективность потенциалов обусловлена процессом их познания.

Двойственность природы потенциалов инновационных систем следует учитывать в процессе целеполагания, так как условия функционирования и развития потенциала могут вступить в противоречие с целями развития инновационной системы. В ряде случаев цели использования потенциалов (в случае несовпадения объективной природы и субъективного предназначения) могут принудительным образом изменять его структуру, свойства, условия функционирования и развития: изменение специализации региональной инновационной системы административным путем без учета структуры сложившейся научно-практической базы, накопленного опыта и имеющихся в явной и латентной формах направлений формирования кластеров нововведений приведет к ухудшению состояния и развития региональной инновационной системы и составляющих ее институтов. В этом случае возникают и постепенно нарастают силы противодействия, которые в крайних случаях могут приводить к саморазрушению системы или ее отдельных подсистем. Соответственно, чем меньше потенциал подвергается изменениям своих свойств, тем выше полезная отдача от функционирования системы.

Сложная природа потенциалов, их многосвязность, взаимопроникновение, взаимообусловленность приводят к тому, что в зависимости от постановки задач исследования и управления может быть выделено и синтезировано сколь угодно большое количество потенциалов. При этом все потенциалы являются комбинацией материально-вещественных, энергетических и информационных потенциалов, то есть комбинацией основных компонентов, из которых состоит окружающий мир.

На основе общей теории потенциалов и субпотенциалов социально-экономических систем, сформулированной Александровым Н. И., в инновационной системе как регионального, так и национального уровня предлагается выделить два класса потенциалов, находящихся в

диалектической взаимосвязи – потенциал положительных возможностей и потенциал опасностей.

Отметим, что традиционно внимание исследователей сосредотачивается на поиске и использования положительного потенциала – перспективных направлений исследований, эффективных форм научных исследований, производства и реализации, свободных ниш рынка. Однако не меньшее значение имеет и отрицательный потенциал (обычно трудновывяемый и трудноуправляемый) – к примеру, «реликтовые» технологические уклады, формирующие «узкие места» инновационно-инвестиционного развития, отсутствие кадрового резерва в существующих научных школах и всей инновационно-технологической цепочке в целом.

Позитивные и негативные свойства потенциалов в инновационной системе как в частном случае социально-экономической системы обнаруживают способность взаимоперехода. Переходу потенциалов из одного состояния в другое предшествуют определенные сигналы малой мощности, которые могут быть восприняты как помехи, а в действительности отражают преобразовательный процесс в системе. Игнорирование слабых сигналов приводит к реактивному, а в крайних ситуациях и к чрезвычайному управлению, что существенно увеличивает потребление системой ресурсов и снижает эффективность функционирования инновационной системы.

Потенциалы положительных возможностей и опасностей представляют собой синтетические потенциалы, которые могут быть классифицированы на ряд потенциалов следующего уровня (рис. 4. 3). При этом установление границ зависит от целей и задач исследования.

Прежде всего, выделим следующие потенциалы инновационных систем:

- кадровый, определяющий трудовые ресурсы национальной и региональной инновационной систем;
- инфраструктурный потенциал отражает наличие организационных структур, обеспечивающих условия для деловой активности хозяйствующих субъектов;
- институциональный потенциал как совокупность сложившихся традиций и обычаев, правил и норм, а также возможностей варьирования последними с целью минимизации трансакционных издержек [20];

- интеллектуальный, в узком смысле характеризующийся существованием и развитием научных школ, а в широком – совокупностью познавательных и преобразующих мыслительных возможностей научных кадров и кадрового резерва инновационной системы;
- экономический, представляющий собой ресурсную возможность отраслей и субъектов национальной экономики внедрить инновации;
- производственный, характеризующийся объемом и качеством производственных мощностей, существующей системой технологий и определяющий возможности производственного обеспечения научных работ;
- организационный, определяющий структуру системы, ее связи, место и роль каждого элемента системы;
- экологический, характеризующий взаимоотношения человека с окружающей средой и обуславливающий долговременную социальную эффективность инноваций.

Потенциал положительных возможностей	Потенциал опасностей
кадровый	
инфраструктурный	
институциональный	
интеллектуальный	
экономический	
производственный	
организационный	
экологический	

Рис. 4.3. Структура потенциалов положительных возможностей и опасностей

Каждый из этих потенциалов обладает двойственным характером, порождающим и положительные возможности, и опасности. Дальнейшее исследование природы потенциалов региональной инновационной системы должно быть направлено на их анализ и синтез.

Исследование нами природы потенциалов региональных и национальных инновационных систем обнаруживает сложность системы потенциалов инновационной деятельности, их многоаспектность, взаимосвязанность и взаимообусловленность. Поэтому процесс

управления инновационной системой должен включать процесс исследования начальных стадий зарождения потенциалов, который целесообразно дополнить известной концепцией слабых сигналов.

4.6. РАЗВИТИЕ НИС ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ДИНАМИКОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

4.6.1. Технологический уклад как отражение уровня научно-технического прогресса

Во все времена лидирующее положение стран в мировом сообществе определялось не только степенью развитости экономической системы, но и уровнем технологического развития, то есть способностью страны наиболее быстро адаптироваться к темпам изменения общественных потребностей, внедрением научных разработок, различных нововведений. Именно поэтому наиболее развитые страны в экономическом плане являются к тому же еще и технологическими лидерами.

Технологическое лидерство страны в современных социально-экономических условиях возможно при постоянном и целенаправленном развитии национальной инновационной системы – совокупности научных учреждений страны (фундаментальной, прикладной, отраслевой, вузовской науки) и государственных, региональных и межкорпоративных институтов.

Целенаправленное развитие инновационной системы означает необходимость разработки дерева целей – от стратегических целей всей национальной инновационной системы до стратегической цели каждого ее элемента. Среди факторов целеполагания и корректировки целей развития национальной инновационной системы одна из важнейших ролей отводится общим тенденциям мирового технологического развития. Анализ и прогнозу тенденций технологического развития посвящены теории технологических укладов. Однако существующие теории не в полной мере отражают процесс технологического развития, так как не предполагают рассмотрение и оценку более ранних доиндустриальных периодов жизни человечества.

Анализ основных теорий технологически укладов, и в частности, анализ теории технологических укладов С. Ю. Глазьева стал основной

предпосылкой для формирования новой укрупненной, более полной классификации технологических укладов, наиболее полно отражающих технологическое развитие всех стран мира и всего человечества в целом.

Само технологическое развитие подразумевает так называемую эволюцию техники, что в свою очередь подразумевает определенную периодизацию, хронологию смены одного технологического уклада другим. Таким образом, основным отличием новой скорректированной классификации является то, что она осуществляет попытку рассмотрения технологического развития не с первой промышленной революции 17 века, как это делает С. Ю. Глазьев (*Глазьев С. Ю.* 1993), а с самых первых шагов развития техники и технологий – с момента возникновения человечества.

Еще одной особенностью данной классификации является то, что под длительностью технологического уклада понимается определенный отрезок времени от первых разработок технологий до их массового применения в деятельности человечества и, соответственно, относительного морального старения этих технологий, составляющих ядро каждого технологического уклада. Таким образом, разработанная периодизация предполагает более длительные технологические уклады, чем это предлагает С. Ю. Глазьев в своей теории технологических укладов (в его периодизации пять рассмотренных укладов имеют продолжительность от 60 до 40 лет) (*Глазьев С. Ю.* 1993).

Поскольку исторические источники приводят различные данные относительно момента возникновения изобретений и открытий, характеризующих фундаментальные технологические сдвиги, периодизация длительности технологических укладов всегда будет весьма приблизительной (*Зворыкин А. А.* и др. 1962; *Илек Ф.* и др. 1982; // <http://saorbi.com/search/rus/nepozn/era.htm>; *Шухардин С. В.*, 1982). То есть в большинстве случаев технологические уклады имеют весьма размытые границы, а также такую особенность как наложение друг на друга и даже их пересечение. Именно поэтому продолжительность технологических укладов также представляет собой весьма приблизительное значение, и можно определить лишь примерную величину продолжительности каждого технологического уклада.

4.6.2. Предлагаемая классификация технологических укладов

Предлагаемая нами классификация технологических укладов в отличие от разработанных ранее рассматривает более длительный отрезок времени – с момента возникновения человечества, и тем самым насчитывает шестнадцать технологических укладов. Именно они и составляют основу новой скорректированной классификации технологических укладов.

Краткая информация по предложенной в данной главе новой скорректированной классификации технологических укладов представлена в табл. 4.4:

Т а б л и ц а 4 . 4

Хронология и характеристика технологических укладов

№ ТУ	№ ТУ	Продолжительность	Ядро технического уклада (ТУ)	Ключевой фактор	Технологические лидеры
1	-10	5 млн. – 10 тыс. лет до н.э.	Использование огня, каменные орудия труда, первое примитивное оружие	Технология обработки камня, использование огня	Африка, Северный Китай, Европа, Пиренейский полуостров
2	-9	12 тыс. – 5 тыс. лет до н.э.	Освоение природы, совершенствование орудий труда и оружия	Сельскохозяйственные технологии	Азия, Ближний Восток (Ирак, Иран, Турция, Сахара), территория Мексики и Перу
3	-8	7 тыс. – 1,5 тыс. лет до н.э.	Металлургия и горнодобывающая отрасль, изобретение колеса и средств передвижения, развитие строительства	Технология обработки бронзы, применение колеса	Египет, Месопотамия (Ирак), Вавилон, Китай, Южное Двуречье
4	-7	2 тыс. – 500 лет до н.э.	Выплавка железа, развитие письменности, достижения в строительстве, усовершенствование часов и счета	Технология обработки железа	Китай, Финикия, Египет, Италия (этруски), Ассирия
5	-6	700 – 100 лет до н.э.	Астрономические открытия, масштабное строительство, развитие математики, изобретение зубчатых колесных механизмов и машин, изобретение и использование водяного колеса, усовершенствование сбруи в конской упряжке	Технологи на основе водяного колеса, использование винта, зубчатых колес, конской упряжи	Китай, Греция, Египет,

Продолжение табл.4.4

№ ТУ	№ ТУ*	Продолжительность	Ядро технического уклада (ТУ)	Ключевой фактор	Технологические лидеры
6	-5	200 лет до н.э. – 5 век н.э.	Изобретение и использование педальных устройств, производство бумаги, ткацкий станок	Технологии на основе педального механизма	Греция, Китай
7	-4	5 – 13 вв. н.э.	Развитие книгопечатания, изобретение и использование ветряных мельниц, водяные часы, развитие земледелия и обработки почвы	Технологии на основе ветряных мельниц	Китай, Персия, Средняя Азия
8	-3	11 – 15 вв. н.э.	Использование энергии воды в различных отраслях, переход от домашних производств к цеховому производству	Технологии на основе водяного колеса и водяных мельниц	Китай, Европа
9	-2	12 – 15 вв. н.э.	Усовершенствование конного привода и его применение в различных отраслях, развитие оружейной промышленности	Технологии на основе конного привода	Европа – Германия, Италия
10	-1	14 – середина 17 вв. н.э.	Появление мануфактур, появление рельсовых дорог, развитие металлургии и горнодобывающей отрасли, доменное производство чугуна, развитие книгопечатания	Пик использования технологий на основе водяного колеса и конного привода, технология получения и обработки чугуна	Европа – Германия, Италия

Продолжение табл.4.4

№ ТУ	№ ТУ*	Продолжительность	Ядро технического уклада (ТУ)	Ключевой фактор	Технологические лидеры
11	1	16 – начало 19 вв. н.э.	Развитие текстильной промышленности, изобретение парового двигателя и его применение в различных отраслях, развитие транспорта	Паровой двигатель и технологии на основе парового двигателя	Англия, Франция, США
12	2	Первая половина 18 – конец 19 вв. н.э.	Изобретение электричества, разработка и создание электрогенератора, создание телеграфа, создание первых электроприборов, изобретение фотоаппарата	Электричество и электротехнологии	Италия, Франция, Англия, США, Россия
13	3	Вторая половина 19 – вторая половина 20 вв. н.э.	Изобретение двигателя внутреннего сгорания, создание первых автомобилей, развитие авиатранспорта, изобретение бессемеровского конвертера и «мартена» для производства стали, изобретение телефона и радио	Двигатель внутреннего сгорания и технологии на основе двигателя	Франция, Германия, США, Италия, Россия
14	4	Конец 19 – вторая половина 20 вв. н.э.	Изучение свойств радиации, получение атомной энергии, развитие телевидения	Технологии на основе атомной энергетики, телекоммуникационные технологии	Россия, США, Франция, Израиль

Окончание табл.4.4

№ ТУ	№ ТУ*	Продолжительность	Ядро технического уклада (ТУ)	Ключевой фактор	Технологические лидеры
15	5	Середина 20 – середина 21 вв. н.э.	Микропроцессор, компьютер, программное обеспечение, микроэлектроника, освоение космоса	Микротехнологии, электротехнологии	Япония, США, ЕС
16	6	Конец 20– конец 21 вв. н.э.	Биотехнологии, систем искусственного интеллекта, CALS-технологии, глобальные информационные сети, интегрированные высокоскоростные транспортные системы, компьютерное образование, формирование сетевых бизнес-сообществ	Нанотехнологии	США, Япония, ЕС

Примечание: №ТУ* – нумерация технологических укладов с поправкой на общепринятую классификацию технологических укладов

4.6.3. Оценка технологического и социально-экономического развития на основе использования предложенной классификации укладов

Новая классификация технологических укладов позволит наиболее полно и адекватно оценить процесс технологического, а вместе с этим и социально-экономического развития человечества. На практике исследования общественного технологического развития показывают, что в рамках одной страны одновременно сосуществуют и развиваются несколько поколений технологических укладов, включая реликтовые уклады.

По разработанной новой классификации технологических укладов проведен анализ динамики длительности технологических укладов, а также осуществлен прогноз длительности последующих укладов.

Для этого рассчитана ориентировочная длительность технологических укладов, исходя из данных о приблизительном начале и конце каждого из них, а также центр технологического уклада. Рассчитанные временные отрезки являются весьма приблизительным и обозначаются достаточно простым и округленным числом для упрощения расчетов. Четкие границы укладов определить не представляется возможным, и поэтому такое приближение считается допустимым. Исходные данные и расчетные значения представлены в табл. 4.5.

Таблица 4.5

Ориентировочная длительность технологических укладов, лет

№ ТУ	№ ТУ по обще-принятой классификации	Ориентировочное начало ТУ	Ориентировочный конец ТУ	Ориентировочная длительность ТУ	Центр ТУ
1	-10	-5000000	-10000	4990000	-2505000
2	-9	-12000	-5000	7000	-8500
3	-8	-7000	-1500	5500	-4250
4	-7	-2000	-500	1500	-1250
5	-6	-700	-100	700	-400
6	-5	-100	500	600	300
7	-4	500	1300	800	900
8	-3	1100	1500	400	1300
9	-2	1200	1500	300	1350
10	-1	1400	1600	200	1500
11	1	1600	1815	215	1707,5
12	2	1775	1875	100	1825
13	3	1860	1960	100	1910
14	4	1880	1975	95	1927,5
15	5	1950	2020	70	1985
16	6	1990	2100	110	2045

Анализ динамики технологических укладов показал, что в целом она имеет тенденцию к сокращению. В процессе труда происходили качественные изменения, связанные с растущим накоплением информации (опыта, знаний, все более совершенных орудий труда, технологий) и сопровождающиеся интенсификацией информационных процессов и возрастанием эффективности взаимодействия субъекта с субъектом труда

(Абдеев Р. Ф., 1994), и в отношении динамики технологических укладов, несомненно, действует закон ускорения темпов общественного развития.

Однако с одиннадцатого технологического уклада наблюдается однозначное и динамичное в масштабах этой группы сокращение длительности. Данная тенденция продолжается только до пятнадцатого технологического уклада, а с шестнадцатого наблюдается увеличение длительности. Таким образом, пятнадцатый уклад становится своеобразным минимумом кривой, описывающей динамику длительности технологических укладов.

Еще одним доводом в защиту того, что для дальнейшего анализа предлагается использовать именно динамику длительности технологических укладов по их нумерации, является то, что нумерация укладов сама по себе уже представляет динамический ряд. Так, технологические уклады возникали, развивались и отмирали строго в порядке очереди, то есть по своему порядковому номеру. К тому же каждому технологическому укладу соответствует свой временной отрезок, когда наблюдалось господство именно данного уклада и, соответственно, уровня технологического развития. Именно поэтому можно считать выбор такого рода динамики для дальнейшего анализа обоснованным.

Прогноз длительности дальнейших технологических укладов (табл. 4.5) осуществлен при помощи пакета прикладных статистических программ SPSS (функция оценки временных рядов Time Series). В качестве прогнозируемых данных выбраны следующие пять технологических укладов – это семнадцатый, восемнадцатый, девятнадцатый, двадцатый и двадцать первый технологические уклады. Результаты анализа представлены в табл. 4.6.

Таблица 4.6

**Прогнозные значения ориентировочной длительности
технологических укладов**

№ ТУ	17	18	19	20	21
Прогнозные значения ориентировочной длительности ТУ	132	156	179	202	226

Прогноз длительности технологических укладов показал, что в будущем ожидается рост значения длительности технологических укладов. Именно с шестнадцатого технологического уклада приближительная

длительность укладов начинает увеличиваться вопреки сложившейся тенденции и начинается новая тенденция – динамика роста значения длительности технологических укладов.

Следует отметить, что первые пятнадцать из шестнадцати рассматриваемых технологических укладов составляют эмпирические технологии. То есть технологическое развитие представляет собой открытие явлений и процессов путем практики и опытов – то есть путем проб и ошибок. И уже на основании знаний, полученных на практике, строилась теоретическая база, дававшая импульс дальнейшему технологическому развитию. Существеннейшей особенностью эмпирической эпохи в технологии было не столько отсутствие теории, сколько ее вторичность. Так, сначала возникла паровая машина, а потом термодинамика; сначала самолет, а потом теория полета; сначала строили мосты, а потом научились их рассчитывать. Таким образом, технологическая эмпирика стремится развиваться до тех пор, пока это вообще возможно. Эдисон пытался изобрести что-то вроде «атомного двигателя», но из этого ничего не вышло и не могло выйти: таким методом «проб и ошибок» можно еще построить динамомашину, но атомный реактор – никогда.

Фундаментальные технологии от эмпирических отличаются тем, что они построены на уже сформировавшейся научной и технологической базе. Возникновение и развитие фундаментальных технологий соответствует высокому технологическому и научному уровню, а соответственно более высокому технологическому укладу – так называемому укладу высоких технологий. Именно поэтому шестнадцатый технологический уклад и все последующие можно с полной уверенностью отнести к такого рода укладам, а технологии, составляющие их ядра, – к фундаментальным.

Таким образом, особенность фундаментальных технологий в том, что они связаны с выявлением фундаментальных закономерностей развития природы, которые обуславливают удлинение жизненного цикла продукции, а также создание возможности построения диверсифицированных классов и систем и возможности их использования в различных отраслях экономики. Фундаментальные технологии обеспечивают стабильность технологических процессов, максимальную

экономии ресурсов и все более полнокровную реализацию технических законов производства. Ярким примером и доказательством данного утверждения является одно из последних прогрессивных направлений развития науки – нанотехнологии.

Именно сложность освоения фундаментальных технологий и является главной причиной увеличения длительности технологических укладов. Современная наука уже подошла к тому рубежу, когда эмпирика не дает нужных результатов, а наработка теоретической фундаментальной базы требует больших затрат как времени, так и средств. Таким образом, можно утверждать, что начиная с шестнадцатого технологического уклада вместе с ростом потребностей человечества будет происходить и рост длительности самих технологических укладов.

Полученные в ходе исследования результаты позволяют сформулировать основные концептуальные положения эффективного развития национальных и региональных инновационных систем.

Переход к фундаментальным технологическим укладам требует особого внимания к формированию направлений и приоритетов развития фундаментальных научных исследований. Традиционно большое значение в национальных инновационных системах играет отраслевая и вузовская наука, ориентированные, прежде всего, на прикладные научные исследования и конструкторско-технологические разработки. При переходе к фундаментальным технологическим укладам необходимо усиливать и на системной основе выстраивать связи между фундаментальной и вузовской наукой, обеспечивая единый целевой вектор исследований (с учетом эмерджентности их целевых функций и различия в источниках финансирования).

Кроме того, наличие приоритетных направлений развития национальной инновационной системы должно сопрягаться с последовательным развитием и иных направлений, в настоящее время не обладающих очевидной научно-практической значимостью. Ведь, возможно, именно там, в будущем сформируются ядра кластеров нововведений, образующих основу нового технологического уклада. Увеличение продолжительности технологических укладов, таким образом, имеет двоякие последствия. С одной стороны, образуется достаточный временной период для формирования и развития научной школы,

способной обеспечить долговременное устойчивое развитие национальной экономики. С другой стороны, экономическая отдача от ведущихся в настоящее время перспективных фундаментальных научных исследований становится делом отдаленного будущего.

Эффективное развитие национальной инновационной системы требует минимизации доли реликтовых технологических укладов в экономике. В настоящее время институты национальной инновационной системы практически игнорируют существование таких укладов, поскольку сосредоточены на поиске и разработке инноваций в то время, как устаревшие технологии продолжают использоваться на ряде производств. Поэтому одной из насущных задач национальной инновационной системы, а в большей степени ее подсистем – региональных и отраслевых инновационных систем – является обнаружение реликтовых технологий и производств для перевода их на качественно новый, прогрессивный уровень, на перспективные технологии. Таким образом, выявление элементов реликтовых укладов формирует группу приоритетных направлений для научного поиска в рамках национальной инновационной системы и ее подсистем.

В условиях перехода к фундаментальным технологическим укладам становится актуальным развитие связей в системе «наука – техника – производство» на уровнях «фундаментальная наука – прикладная наука», «прикладная наука – конструкторско-технологические разработки». Представляются перспективными развитие и поддержка организаций, действующих на этих уровнях в роли «инновационных ангелов». Традиционно деятельность венчурного бизнеса сосредоточивается на уровне «техника – производство», однако слабость инфраструктурных связей не только между научными организациями и промышленностью, но и между фундаментальной и вузовской наукой России должна и может быть ликвидирована с помощью включения в этот уровень инфраструктуры венчурного бизнеса. В данном случае «инновационные ангелы» могут финансировать как создание конечного продукта, так и промежуточных инновационных продуктов. Сравнительная новизна венчурной деятельности на уровне «фундаментальная наука – прикладная наука – конструкторско-технологические разработки» позволяет предложить в качестве метода формирования инфраструктуры

организацию государственного венчурного фонда поддержки инноваций. Задачами этого фонда должны стать как собственно поддержка инноваций, так и негосударственных венчурных организаций, собирающихся работать в данной сфере, путем организации и участия в совместных венчурных фондах.

Развитие инновационной системы России, повышение ее эффективности является необходимым условием обеспечения экономического развития страны в долгосрочной перспективе. При наличии четко определенных приоритетов и программы развития высокий потенциал российской науки позволит институтам и организациям, составляющим национальную инновационную систему, обеспечить в долгосрочной перспективе конкурентоспособность экономики страны.

4.7. СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

В структуре российской экономики до настоящего времени наблюдается преобладание сырьевого сектора, что ведет к сдерживанию экономического развития, а в долгосрочной перспективе – к стагнации. Для того чтобы заложить условия устойчивого экономического роста в будущем, необходимо построить в России экономику, основанную на знании. Как показывает опыт развитых стран, переход к экономике знаний требует создания эффективной национальной инновационной системы. Будучи базовой подсистемой национальной инновационной системы, система высшего профессионального образования призвана обеспечивать экономику страны, движущейся по пути инновационного развития, высококвалифицированными специалистами и исследователями, прежде всего, естественно-научного и технического профиля.

Способность национальной системы высшего образования создавать и поддерживать на высоком уровне конкурентные преимущества национальной экономики определяется условиями, созданными внутри страны для развития этой системы. В качестве инструмента анализа текущей ситуации предлагается использовать модифицированную модель «национального ромба» профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла

Портера - модель «национального образовательного ромба», детерминантами которого являются:

- условия спроса на услуги высшего образования и выпускников высших учебных заведений;
- условия факторов (ресурсное обеспечение образовательного процесса);
- стратегия высших учебных заведений, их структура и соперничество;
- родственные и поддерживающие отрасли.

Анализ детерминантов «национального образовательного ромба» выявил следующее.

Детерминанта 1. Условия спроса.

Условия спроса на услуги высшего образования.

За последние 15 лет высшее образование в России стало массовым. Высокий спрос на услуги высшего образования обусловлен в значительной степени твердой убежденностью молодых людей и их родителей в карьерной ценности диплома о высшем образовании.

При этом лишь малая доля предъявляющих спрос на услуги высшего образования имеет целью получение высокой квалификации и реально способна оказывать давление на рынок образовательных услуг, заставляя его поставщиков наращивать качество.

Значительная часть юношей, поступающих на учебу в высшее учебное заведение (а затем и в аспирантуру), рассматривают высшее профессиональное образование как средство избежать призыва в вооруженные силы.

Обострение демографической ситуации в российском обществе ведет к сопоставимости числа учебных мест в высших учебных заведениях и числа выпускников средних школ и, следовательно, к ухудшению контингента студентов высших учебных заведений. Ситуация усугубляется снижением уровня подготовки выпускников средней школы, проявляющимся в нежелании и неспособности новоиспеченных студентов к самостоятельной работе, систематизации, анализу, синтезу и генерации новых знаний, что в некоторой степени обусловлено введением новой системы аттестации выпускников средней школы (ЕГЭ), приведшей к соответствующему изменению способа преподавания. Несоответствие навыков современного абитуриента навыкам, необходимым для быстрой и

успешной адаптации к обучению в высшей школе, обуславливает снижение требований студентов к уровню образовательных программ и качеству преподавания в высших учебных заведениях.

Таким образом, сложившаяся в России система предпочтений в отношении высшего профессионального образования не способна в должной мере оказывать давление на поставщиков образовательных услуг и инициировать тем самым улучшение качества последних.

Условия спроса на выпускников высших учебных заведений.

Работодатели, будучи заинтересованными в способных и знающих работниках, должны ценить диплом высшего учебного заведения, известного высоким уровнем своих образовательных программ, качеством преподавания и требовательным отношением к знаниям студентов и выполнению ими учебного плана, поскольку такой диплом является свидетельством профессиональной компетентности его обладателя. Таким образом, рыночные стимулы к повышению качества высшего образования зарождаются на рынке труда. Однако несмотря на наметившееся в последние годы увеличение спроса на высококвалифицированных специалистов, российский рынок труда в своей основной части продолжает выдвигать довольно мягкие требования к знаниям выпускников высших учебных заведений, получаемым за время учебы, ограничивающиеся владением компьютерной грамотностью, иностранным языком, умением ориентироваться в предмете деятельности и «общим развитием»; всему остальному новые сотрудники обучаются на рабочем месте.

Ограниченные требования работодателей в совокупности с преобладанием в структуре спроса на услуги высшего образования сегментов, где качество образования ценится недостаточно высоко, на рынках труда и высшего образования складывается определенное «равновесие ожиданий», в котором:

- оправдываются скромные ожидания работодателей относительно профессионального и интеллектуального багажа выпускника среднестатистического вуза;

- абитуриенты и студенты таких вузов также не переоценивают силу своего будущего диплома, который достаточен для того, чтобы удовлетворить стандартным квалификационным требованиям о наличии

высшего образования, но не обеспечивает никаких преимуществ на рынке труда перед другими многочисленными обладателями аналогичных дипломов;

– среднестатистические вузы готовят «недорогих» специалистов, которые, тем не менее, востребованы в государственном и частном секторах экономики (*Полищук Л. И., Ливни Э., 2005*).

Таким образом, низкий уровень требований со стороны спроса на рынке труда, в совокупности с отмеченным выше мотивом уклонения от воинской службы, образует экономический фундамент массового высшего образования относительно невысокого качества.

Детерминанта 2. Условия факторов (ресурсное обеспечение образовательного процесса).

Кадровое обеспечение российской высшей школы характеризуется рядом серьезных проблем, а именно:

1. За последние 15 лет существенно увеличился показатель численности студентов на единицу профессорско-преподавательского состава (ППС) с учеными степенями кандидата и доктора наук.

2. Стремительно увеличивается средний возраст ППС.

3. Отсутствует кадровый резерв. Нежелание молодежи работать в сфере образования обусловлено, прежде всего, чрезвычайно низкой оплатой труда работников высшей школы.

4. Следствием низкой оплаты труда является множественная занятость ППС, ведущая к снижению качества труда преподавателя по основному месту работы.

5. Высокий уровень подготовки молодых специалистов характерен именно для тех вузов, где большинство преподавателей активно участвует в исследованиях (*Ларичев О. И* и др. 2005). В России доля ППС высших учебных заведений, занятого исследованиями и разработками, составляла в 2007 г. 11,7%, что почти в 2 раза ниже показателя 1995 г. (20,56%) (Стат. сб./17, 2008).

Большинство высших учебных заведений и филиалов, возникших в период неуправляемого роста, не имеют нормальной для ведения образовательного процесса материально-технической базы, библиотечные фонды представлены скудно.

Обновление дорогостоящего оборудования, необходимого для качественной подготовки специалистов естественно-научного и инженерного профилей, реализуемой преимущественно в государственных образовательных учреждениях (ГОУ), не предусмотрено в системе бюджетного финансирования высшей школы. Увеличение коммерческого приема студентов обеспечивает ГОУ доходы сверх бюджетного финансирования, создавая дополнительные возможности как для оплаты труда ППС, так и для развития материально-технической базы и расширения библиотечных фондов, но закупки оборудования, осуществляемые из внебюджетных средств, подлежат налогообложению. Это резко сокращает собственные инвестиции высших учебных заведений в приобретение оборудования, в ремонт и строительство и, тем самым, тормозит модернизацию учебного и научно-исследовательского процессов в высших учебных заведениях (Аналит. доклад под ред. проф. Глазычева В. Л, 2004).

Существование эффекта сообучения, суть которого состоит в том, что качество обучения в значительной степени зависит от уровня тех, кто обучается рядом с вами, вызывает необходимость рассматривать студентов высших учебных заведений не только в качестве потребителей образовательных услуг, но и в качестве одного из важнейших факторов их производства.

Обострение демографической ситуации и неудовлетворительный уровень подготовки выпускников средней школы в совокупности с активной вовлеченностью студентов в трудовую деятельность препятствуют наращиванию качества высшего образования. Причем работающие студенты начинают предъявлять собственные требования к компетенциям и квалификациям, приобретаемым во время учебы в высшем учебном заведении, критически относиться к построению учебных программ и уровню преподавания, что порождает, скорее, еще большее нарушение учебной дисциплины, заключающееся в полном отказе от посещения занятий, воспринимаемых работающими студентами в качестве абсолютно бесполезных для их профессионального развития, чем улучшение качественных характеристик предоставляемых образовательных услуг.

Таким образом, текущие характеристики ресурсного обеспечения образовательного процесса в высшей школе не в состоянии обеспечить достойный уровень качества российского высшего профессионального образования.

Детерминанта 3. Стратегия высших учебных заведений, их структура и соперничество.

Дореформенная высшая школа в России находилась под полным контролем государства, и качество образования поддерживалось административными методами ценой ущемления академических свобод. Либерализация высшего образования в середине 1990-х гг. привела к предоставлению государственным высшим учебным заведениям широких полномочий в выборе содержания программ и требований к студентам. ГОУ получили возможность взимания платы за обучение, дополняя, таким образом, бюджетное финансирование, предусмотренное госзаказом на подготовку специалистов определенного профиля и квалификации. Появилось большое количество негосударственных высших учебных заведений, не имеющих нормальных условий для осуществления образовательного процесса; здесь государственный контроль ограничивается лицензированием и сертификацией.

В результате в высшей школе России возникла острая конкуренция за государственное финансирование и, в особенности, за студентов, оплачивающих свое образование. Высшие учебные заведения активно ищут и заполняют новые сегменты рынка, особенно в востребованных областях экономики, управления и права, где ажиотажный спрос может быть удовлетворен с меньшими издержками, развивают сети филиалов и т.п.

Известно, что конкуренция на рынках доверительных благ (к которым относятся услуги высшего образования), качество которых не может быть надежно установлено потребителями, не гарантирует высокого качества, особенно в тех случаях, когда целью конкуренции является сохранение или расширение сегментов рынка, контролируемых отдельными предприятиями. Подобная конкуренция лишает предприятия ценовой «надбавки за качество», которая покрывала бы возросшие издержки производства высококачественной продукции.

Проблема качества предоставляемых образовательных услуг усугубляется тем фактом, что высшее образование является едва ли не единственным благом, где рост качества сопровождается увеличением издержек не только производства, но и потребления. Следовательно, повышение уровня преподавания и требований к студентам может при прочих равных условиях привести к потере части студентов, которые предпочтут получение диплома с меньшими трудовыми затратами в других высших учебных заведениях, в которых уровень требований и качество преподавания ниже (*Полищук Л. И., Ливни Э.*, 2005)

Таким образом, наблюдаемая в данный момент острая конкуренция российских высших учебных заведений не может обеспечить удовлетворительное качество предоставляемых образовательных услуг, что представляется очевидным ввиду того, что услуги высшего образования являются смешанным общественным благом. Качество такого рода услуг должно обеспечиваться механизмом государственного регулирования.

Детерминанта 4. Родственные и поддерживающие отрасли.

В качестве родственной и одновременно поддерживающей отрасли для сектора высшего образования следует рассматривать деятельность аспирантуры и докторантуры, направленную на подготовку высококлассных исследователей, способных обеспечивать инновационное развитие российской экономики, а также на обслуживание высшей школы высококвалифицированными преподавательскими кадрами.

Сегодня аспирантура фактически перестала обслуживать высшую школу, наращивать ее потенциал. В настоящее время число выпускников аспирантуры, пришедших в сферу науки и образования, невелико (*Сальников Н., Бурухин С.*, 2008).

Роль поддерживающей отрасли высшего образования выполняет также средняя школа, уровень подготовки выпускников которой влияет на качество высшего образования через эффект сообучения и формирование системы предпочтений молодых людей в отношении уровня преподавания и учебных программ в высшей школе. Об ухудшении уровня подготовки выпускников высшей школы было написано выше.

Таким образом, современная система высшего образования не имеет необходимой поддержки как со стороны средней общеобразовательной

школы – главного поставщика потребителей услуг высшего образования (в среднем 65% абитуриентов высших учебных заведений являются выпускниками средней школы), так и аспирантуры – главного поставщика преподавательских кадров для высшей школы.

Государственное регулирование высшей школы практикуется повсеместно. Необходимость государственного вмешательства в эту сферу обусловлена природой высшего образования как смешанного общественного и доверительного блага.

Несмотря на то, что с начала 1990-х гг. государство резко сократило свое присутствие в российской высшей школе, его роль в сфере высшего образования остается весьма значительной:

1. Основная часть студентов обучается в государственных высших учебных заведениях, которые подпадают под действие многочисленных правил, обязательных для государственных предприятий и учреждений, включая ограничения на шкалу заработной платы.

2. Финансирование государственных высших учебных заведений в значительной степени обеспечивается государством в виде поддержки бесплатного обучения, а платный набор привязан к официально установленной квоте бесплатного приема.

3. Высшие учебные заведения ограничены в своей возможности маневрировать ресурсами между дисциплинами и специальностями, набор на которые также квотируется государством.

4. Открытие новых специальностей и факультетов требует официального одобрения в виде получения соответствующих лицензий.

5. В государственной лицензии на ведение образовательной деятельности нуждаются и частные вузы, а государственное признание их диплома и освобождение от иных форм дискриминации по сравнению с государственными вузами (включая предоставление студентам отсрочки от призыва в вооруженные силы) требует прохождения длительной процедуры государственной аттестации (*Полищук Л. И., Ливни Э., 2005., №1, с. 13 – 15*).

Стоит также отметить определяющее влияние государственной инновационной и промышленной политик на развитие спроса на высококвалифицированных специалистов со стороны предпринимательского сектора.

Детерминанты «национального образовательного ромба» взаимодействуют друг с другом, например:

1. Квалификация будущих преподавательских кадров зависит от качества полученного ими высшего образования, на которое, в том числе, оказывает влияние уровень их школьной подготовки. А квалификация ППС и состояние материально-технической базы высшего учебного заведения являются индикаторами качества дипломов о высшем образовании, полученных выпускниками этого учебного заведения, для работодателей.

2. Количественные и качественные показатели деятельности аспирантуры и докторантуры непосредственно влияют на численность и квалификацию преподавателей высших учебных заведений, руководящих научно-исследовательской работой аспирантов и докторантов.

3. Осуществление аспирантской и докторской подготовки является дополнительным конкурентным преимуществом высшего учебного заведения в привлечении студентов. Интенсивность ценовой конкуренции на рынке услуг высшего образования обратно пропорциональна качеству подготовки дипломированных специалистов, поступающих в аспирантуру и, соответственно, уровню кандидатских и докторских диссертаций.

4. Ограниченные требования работодателей в совокупности с преобладанием в структуре спроса на услуги высшего образования сегментов, где качество образования ценится недостаточно высоко, поощряют развитие на рынке услуг высшего образования острой ценовой конкуренции, лишаящей предприятия ценовой «надбавки за качество», которая покрывала бы возросшие издержки производства высококачественных услуг. А увеличение числа высших учебных заведений и развитие их филиальной сети увеличивает доступность высшего образования, делая его массовым, в результате чего структура спроса на услуги высшего образования изменяется в сторону увеличения доли лиц, не способных реально повлиять на качество предоставляемых образовательных услуг.

5. Уровень образования родителей в значительной степени влияет на успеваемость детей в школе (Аналитический доклад / Под ред. проф. Глазычева В. Л., 2004). А уровень образования выпускников средней школы определяет будущий научно-исследовательский потенциал страны.

6. Ресурсное обеспечение образовательного процесса высшего учебного заведения характеризует позицию того или иного учебного заведения в

неценовой конкуренции на рынке образовательных услуг. А конкурентная позиция высшего учебного заведения определяет его способность привлекать студентов соответствующего уровня подготовки.

Взаимодействие детерминантов «национального образовательного ромба» и реализуемая государством политика в области высшего образования порождают отрицательный системный эффект, обусловленный обоснованной выше неспособностью каждого из этих детерминантов обеспечить достойный уровень качества российского высшего образования. Таким образом, на основании проведенного анализа текущие внутристрановые условия, созданные для развития российской системы высшего образования и призванные способствовать быстрому конкурентоспособному росту национальной экономики, следует признать недостаточно благоприятными. Поскольку услуги высшего образования представляют собой смешанное общественное и доверительное благо, качество этих услуг, основной параметр конкурентоспособности национальной образовательной системы, должно обеспечиваться не рыночными механизмами, а через проведение эффективной государственной политики. Низкая действенность государственного регулирования в сфере высшего образования связана отчасти с неудачным выбором его инструментов, отчасти с неэффективным применением этих инструментов.

4.8. ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ФАЗАХ РЕЦЕССИИ И ПОДЪЕМА

В условиях цикличности развития экономики субъекты национальной инновационной системы вынуждены регулярно пересматривать стоящие перед ними стратегические и тактические цели и задачи. Соответственно цели и задачи НИС также следует рассматривать на двух уровнях.

Общая стратегическая цель НИС была уже определена нами в начале данной главы как создание и постоянное поддержание высокого уровня конкурентных преимуществ за счет постоянного наращивания знаний; расширения доступа к специфическим ресурсам; учета геополитических и экономико-географических факторов и особенностей институциональной среды; постоянного совершенствования элементов стратегического

потенциала; осуществления стратегического контроллинга в сфере создания и распространения знаний и технологий. Однако циклический характер развития экономики требует увязки этой стратегической цели с тактической целью НИС – обеспечением устойчивости и функционирования субъектов НИС на разных стадиях экономического цикла.

Типичное поведение субъектов НИС на различных стадиях экономического цикла представлено в табл. 4.7. Очевидно, что, будучи предоставленными самим себе, в стадии рецессии эти субъекты будут решать задачу самовыживания или ликвидации с наименьшими потерями, а на стадии подъема – расширения деятельности в краткосрочном периоде. Решение задач стратегического развития возможно только в сегменте крупного бизнеса.

Поэтому на основе анализа поведения субъектов НИС государству следует разработать систему направлений государственной научно-технической и инновационной политики в сфере поддержания функционирования и обеспечения развития национальной инновационной системы (табл. 4.8).

Принципы поддержания конкурентных преимуществ экономических агентов в фазах рецессии и роста будут подробнее изложены в главе 8 данной монографии.

Слабые стороны российской НИС подробно обоснованы в «Концепции национальной инновационной системы РФ» (Доклад к обзору ОЭСР, 2009). В частности, выделены:

1. Высокий уровень монополизации национального и региональных рынков, доминирование крупных компаний сырьевого сектора в группе лидеров отечественного бизнеса.

2. Недостаточная координация между государственным и частным сектором в разработке приоритетов научно-технического и инновационного развития и мер их реализации.

Таблица 4.7

Поведение субъектов НИС на различных стадиях экономического цикла

Субъекты НИС	Фаза цикла	
	Рецессия	Подъем
Наука		
фундаментальная	Стратегия консервации: сокращение проводимых исследований, инвестиций в основные фонды, в обновление кадров	Ликвидация потерь, возникших в период рецессии, с выходом на докризисный уровень, чаще – ниже докризисного
отраслевая	Ликвидация наименее конкурентоспособных организаций вследствие сокращения финансирования производством. Для более конкурентоспособных – стратегия консервации: сокращение проводимых исследований, инвестиций в основные фонды, в обновление кадров	Увеличение финансирования крупным бизнесом, вследствие чего реализуются разработки прошлых лет и начинается реализация новых проектов, преимущественно – быстрокупаемых
Образование		
высшее	Сокращение научных исследований и разработок вследствие увеличения предложения образовательных услуг, преимущественно быстрокупаемых и низкозатратных	Увеличение предложения образовательных услуг по специальностям, наиболее востребованным обучающимися, вследствие чего возможности научных исследований и разработок по соответствующим научным направлениям невелики; по направлениям, где не происходит увеличения спроса на образовательные услуги – рост исследований и разработок
дополнительное	Сокращение предложения по специальностям реального сектора; сохранение предложения по специальностям, требующим регулярных переподготовок	Увеличение предложения по специальностям, наиболее востребованным рынком в данный момент
Бизнес		
крупный	Свертывание значительной части мероприятий, обеспечивающих стратегическое развитие; свертывание инновационной деятельности до минимально необходимого уровня.	Реализация целей и задач стратегического развития; осуществление инновационной деятельности в соответствии со стратегией развития; значительное отвлечение ресурсов на конъюнктурные цели в связи с благоприятной обстановкой на финансовых и товарных рынках.
малый инновационный	Ликвидация	Появление в сегментах с быстрой окупаемостью или в рамках интрапренерства крупных компаний

Таблица 4.8

Рекомендуемые направления государственной политики по обеспечению функционирования и развития НИС на различных стадиях экономического цикла

Субъекты НИС	Фаза цикла	
	Рецессия	Подъем
Наука		
фундаментальная	Вложение финансовых ресурсов в приоритетные научные направления; формулирование приоритетов на средне- и долгосрочную перспективу; поддержание остальных отраслей науки на уровне сохранения имеющегося потенциала	Активное развитие приоритетных научных направлений; финансирование прорывных проектов
отраслевая	Увеличение участия государства в венчурном финансировании; формирование государственного заказа на инновационные товары и услуги на уровне сохранения имеющегося потенциала; страхование рисков инновационной деятельности; софинансирование программ подготовки кадров для отраслевой науки	Поиск и использование резервов организационных ресурсов в системе «наука – техника – производство»; увеличение государственного заказа на инновационные товары и услуги; страхование рисков инновационной деятельности
Образование		
высшее	Стимулирование научных исследований и разработок через систему грантов и конкурсов	Финансирование подготовки кадров по специальностям, актуальным в средне- и долгосрочной перспективе; стимулирование научных исследований и разработок через систему грантов и конкурсов; включение инновационной деятельности студентов в государственные стандарты образования
дополнительное	Стимулирование подготовки по специальностям реального сектора	Усиление контроля за качеством образовательных услуг

Окончание табл. 4.8

Субъекты НИС	Фаза цикла	
	Рецессия	Подъем
	Бизнес	
крупный	Страхование рисков инновационной деятельности	Вовлечение крупного бизнеса в развитие приоритетных направлений экономики
малый	Поддержание кластеров малых инновационных предприятий вокруг крупных субъектов НИС и РИС; увеличение участия государства в венчурном финансировании и облегчение доступа малого бизнеса к этим ресурсам; формирование государственного заказа на инновационные товары и услуги на уровне сохранения имеющегося потенциала	Создание кластеров малых инновационных предприятий вокруг крупных субъектов НИС и РИС; увеличение государственного заказа на инновационные товары и услуги

3. Преобладание бюджетного финансирования всех форм научной и инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры

4. Отсутствие скоординированной политики трансфера знаний и технологий.

5. Небольшая степень поддержки малых инновационных предприятий.

6. Низкий уровень инновационной активности бизнеса. Преобладание в большинстве компаний неинновационных способов создания конкурентных преимуществ.

7. Устаревшая технологическая структура основного капитала в большинстве отраслей, снижение возможностей модернизации в условиях кризиса.

8. Кризисное состояние отраслевой и фирменной науки, крайняя неоднородность сектора исследований, разрыв между потребностями промышленности и науки.

9. Недостаточный уровень внутреннего спроса на инновационную продукцию.

10. Низкий уровень инновационной культуры и отсутствие опыта инновационного предпринимательства.

В настоящее время, теме не менее, не существует четкой программы решения имеющихся проблем в инновационной сфере национальной экономики, отсутствует координация и взаимоувязанность осуществляемых мероприятий. Поэтому представляется актуальным переход к программно-целевому управлению формированием НИС, с обязательным включением в экономический механизм программы фактора цикличности.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 4

1. Инновационная активность предприятий существенно сокращается на стадии рецессии и неравномерно возрастает на стадии подъема. Рост преимущественно происходит в отраслях, находящихся на стадии технологического подъема. В других же отраслях, прежде всего, в сохраняющих реликтовые технологические уклады, роста инновационной активности не происходит. Для решения этой проблемы необходимо

воздействие на предприятия в рамках национальной инновационной системы (НИС).

2. Стратегическая цель НИС – создание и постоянное поддержание высокого уровня конкурентных преимуществ за счет постоянного наращивания знаний; расширения доступа к специфическим ресурсам; учета геополитических и экономико-географических факторов и особенностей институциональной среды; постоянного совершенствования элементов стратегического потенциала; осуществления стратегического контроллинга в сфере создания и распространения знаний и технологий.

Стратегия инновационного развития является, с одной стороны, базовой составляющей общей стратегии национальной экономики, а с другой стороны, стержнем развития национальной и региональных инновационных систем.

3. Общесистемные принципы управления НИС на государственном уровне следует дополнить принципом цикличности: на основе прогноза долгосрочных экономических циклов следует вырабатывать систему приоритетов государственной инновационно-промышленной политики, а на основе анализа и прогноза средне- и краткосрочных экономических циклов разрабатывать и осуществлять мероприятия, упреждающие спад инновационной активности предприятий.

Введение принципа цикличности в группу общесистемных принципов требует его учета затем на уровне частных принципов – на уровне регионов и отраслей.

4. Первоочередной задачей обеспечения экономического роста становится формирование инновационной системы – объединение разрозненных элементов в единое целое и определение стратегических перспектив ее развития. Разработка стратегии инновационного развития национальной экономики требует определения:

1) в аспекте формирования отраслевой структуры – приоритетных отраслей, лидерство в которых следует всемерно поддерживать, а также проблемных отраслей, в которых наблюдается отставание от мирового уровня, но развитие которых является необходимым для национальной экономики;

2) на отраслевом уровне – наиболее эффективно действующих научных организаций; малоэффективных научных организаций,

нуждающихся в реформировании, а также ресурсных потребностей научных организаций.

Следующим этапом является формирование комплексной целевой программы развития инновационной системы страны. Реализация комплексной целевой программы должна осуществляться с постоянной корректировкой задач и мероприятий в зависимости от достигаемых результатов и перехода из одной фазы экономического цикла в другую.

5. Одно из важнейших направлений развития НИС – вузовская наука. Усиление инновативной направленности высшего образования является фактором обеспечения международной конкурентоспособности страны в долгосрочной перспективе. В системе образования необходимо формировать инновативное мышление. Для этого необходимо изменить подход к функциям, роли и изучению технологического обучения экономических кадров. Прежде всего, следует включить в Государственные стандарты по экономическим наукам дисциплины по технологиям базовых отраслей промышленности.

6. Национальная инновационная система представляет собой большую систему, включающую в качестве подсистем региональные инновационные системы. В свою очередь, сама региональная инновационная система представляет собой открытую большую систему, которой в полной мере присущи свойства, общие всем большим системам.

Использование теории больших систем в концепции НИС позволит сочетать необходимую жесткость и однонаправленность развития с определенной степенью свободы в реализации региональных приоритетов.

7. Национальной инновационной системе, как и составляющим ее региональным системам, присущи потенциалы различной природы. Предлагается выделить два класса потенциалов, находящихся в диалектической взаимосвязи – потенциал положительных возможностей и потенциал опасностей. Это синтетические потенциалы, которые могут быть классифицированы на ряд потенциалов следующего уровня, среди которых выделим: кадровый, инфраструктурный, институциональный, интеллектуальный, экономический, производственный, организационный, экологический.

8. Предлагается уточненная классификация технологических укладов, основанная на анализе технологий с момента возникновения человечества.

Проведенный анализ динамики технологических укладов показал, что в целом она имеет тенденцию к сокращению. Однако данная тенденция продолжается только до пятнадцатого технологического уклада, а с шестнадцатого наблюдается увеличение длительности.

Прогноз длительности технологических укладов показал, что в будущем ожидается рост значения длительности технологических укладов вследствие перехода от эмпирических технологий к фундаментальным.

9. Переход к фундаментальным технологическим укладам требует особого внимания к формированию направлений и приоритетов развития фундаментальных научных исследований. Кроме того, отдельным направлением в управлении НИС является минимизация доли реликтовых технологических укладов в экономике.

10. Текущие условия, созданные для развития российской системы высшего образования и призванные способствовать быстрому конкурентоспособному росту национальной экономики, следует признать недостаточно благоприятными: спрос на услуги высшего образования характеризуется искаженной системой предпочтений в отношении высшего образования, в которой качество обучения отходит на второй план. Отрицательное влияние на качество образования оказывают, кроме того, обострившаяся демографическая ситуация в российском обществе и снижение уровня подготовки выпускников средней школы. Ресурсное обеспечение российской высшей школы характеризуется рядом серьезных проблем, среди которых особо следует отметить отсутствие кадрового резерва и неудовлетворительное состояние материально-технической базы высших учебных заведений.

Поскольку услуги высшего образования представляют собой смешанное общественное и доверительное благо, качество этих услуг должно обеспечиваться не рыночными механизмами, а через проведение эффективной государственной политики. Низкая действенность государственного регулирования в сфере высшего образования связана отчасти с неудачным выбором его инструментов, отчасти с неэффективным применением этих инструментов.

11. Разработку концепции и программ развития национальной инновационной системы предлагается осуществлять на основе матрицы поведения субъектов НИС на различных стадиях экономического цикла.

Необходим переход к программно-целевому управлению формированием НИС, с обязательным включением в экономический механизм программы фактора цикличности. В главе предложена матрица направлений государственной научно-технической и инновационной политики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. *Абдеев Р. Ф.* Философия информационной цивилизации. М.: Владос, 1994. // http://www.vusnet.ru/biblio/archive/abdeev_filosofija/01.aspx
2. *Боголюбов В. С.* Методологические основы управления современным крупным городом : Дис. ... д-ра экон. наук : 05.13.10 : СПб., 1999.
3. Высшее образование в России: состояние и направления развития. Аналитический доклад / Под ред. проф. Глазыева В. Л. М., 2004.
4. *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
5. *Голиченко О. Г.* Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. / О. Г. Голиченко. М., Наука, 2006.
6. *Зворыкин А. А., Осьмова Н. И., Чернышев В. И., Шухардин С. В.* История техники. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962.
7. *Илек Ф.* и др. Мировые изобретения в датах: Хронологический обзор знаменательных событий из истории изобретений в области техники / Ф. Илек, Й. Куба, Я. Илкова; Пер. с чешского с дополнениями Г. В. Матвеевой; Под ред. Д. А. Соболева /. Т.: Узбекистан, 1982. – 271 с. ил.
8. Инновации в России: анализ-стат. сб.; ЦИПРАН. М., Наука, 2006.
9. Концепция национальной инновационной системы Республики Беларусь. Мн, 2006.
10. Концепция национальной инновационной системы РФ. М., Национальная инновационная система и государственная политика Российской Федерации: базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации, 2009 // <http://www.ifar.ru>
11. *Крылова Ю. В.* Интеграция субъектов инновационной деятельности. // Вестник СПбГУ, Сер. 5, 2008, выпуск 1. С. 34 – 42.

12. Ларичев О. И., Минин В. А., Петровский А. Б., Шепелев Г. И. Российская фундаментальная наука в третьем тысячелетии // Вестник Российской академии наук. 2001. Т. 71, № 1.

13. Общая характеристика Федеральных целевых программ (ФЦП), реализуемых в 2009 – 2010 годах. ФЦП, являющиеся приоритетными для региональной инновационной системы Санкт-Петербурга // www.ttc-nw.ru/file/FCP_SPB.ppt

14. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. // <http://mon.gov.ru/dok/ukaz/nti/4431/>

15. Ось времени: справ. инф. // <http://saorbi.com/search/rus/nepozn/era.htm>

16. Полищук Л. И., Ливни Э. Качество высшего образования в России: роль конкуренции и рынка труда // Вопросы образования. 2005. №1.

17. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб./Росстат. М., 2008.

18. Рощин А. А. Организационно-экономические принципы управления научно-технологическими нововведениями в региональных инновационных системах. / Дис. ... канд экон. наук : 08.00.05 : СПб., 2007.

19. Сальников Н., Бурухин С. Реформирование высшей школы: актуальное состояние и проблемы // Высшее образование в России. 2008. № 8.

20. Столяров О. Б. Конкурентный потенциал и конкурентная стратегия в совокупности отношений конкурентоспособности : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 : М., 2006.

21. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года

22. Шухардин С. В., Ламан Н. К., Федоров А. С. Техника в ее историческом развитии (70-е годы XIX – начало XX в.). М.: Наука, 1982.

23. Assessing the distribution power of national innovation systems. Pilot study: the Netherlands / P. den Hertog, Th. J. A. Roelandt, P. Boekholt, H. van der Gaag, P. van der Hofstad, H. Huisman. Apeldoorn, 1995.

24. Laursen K., Christensen J. L. The Creation, Distribution and Use of Knowledge – A Pilot Study of the Danish Innovation System. Aalborg, 1996.

25. National Innovation Systems. P.; OECD, 1997.
26. National Innovation Systems: Pilot Study of the Belgian Innovation System / H. Capron, W. Meeusen, M. Cincera, M. Dumont, K. Vandewalle, B. Van Pottelsberghe. Antwerp., Brussels, 1997.
27. *Numminen S.* National Innovation Systems: Pilot Case Study of the Knowledge Distribution Power of Finland. OECD, 1996.
28. *Popper S. W., Wagner C. S.* New Foundations for Growth: The US Innovation System Today and Tomorrow, Arlington, 2002. P. 7.
29. *Potì B., Cioffi E.* Italian System of Knowledge: OECD Pilot Project. 1997.
30. The Scottish Innovation System: Actors, Roles and Actions. / St. Roper, J. Love, Ph. Cooke, N. Clifton. OECD, 2006.
31. Tracing Knowledge Flows within the Austrian System of Innovation: Pilot case study for the OECD project on Knowledge flows in National Innovation Systems. / W. Polt, G. Hutschenreiter, L. Joerg, F. Ohler. OECD, 1996.

ГЛАВА 5. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ УСЛОВИЙ, ПРИСУЩИХ РАЗНЫМ ФАЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ, НА УРОВНЕ ПРОСТЫХ И СЛОЖНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЕДИНИЦ.

5.1. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ УСЛОВИЙ, ПРИСУЩИХ РАЗНЫМ ФАЗАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.

В главе 3 была выдвинута гипотеза о взаимодействии «позитивной» и «негативной» спиралей, которое, по мнению авторов, отражает механизм возникновения различных фаз экономического цикла. В связи с этим возникает вопрос, можно ли прогнозировать моменты наступления и завершения «раскручивания» той или иной спирали как на уровне мировой или национальной экономики, так и **на уровне простой или сложной экономической единицы** (индивидуального частного предприятия, фирмы, концерна, интегрированной бизнес-группы и т.п.).

По поводу прогнозирования моментов наступления и завершения «раскручивания» спиралей на макроэкономическом уровне существуют противоречивые мнения – одни утверждают, что такой прогноз возможен, другие такую возможность отвергают. «Предательская сущность бума [«раскручивания» позитивной спирали] состоит в том, – пишет Шуровьески, – что чем дольше он длится, тем больше видоизменяется. В частности, никому не известно, когда бум закончится (так же как никто, даже в ретроспективе, не сможет точно сказать, когда он начался)» (Цит. по Е. Чирковой, с.403). Именно практической невозможностью прогнозировать моменты начала и окончания того или иного экономического цикла на макро- и микроуровне обусловлено наше стремление к разработке диаграммы причинно-следственных связей, на основе которой может быть составлена имитационная модель, которая, в свою очередь, даст возможность менеджеру, используя, в т.ч.

программные средства имитационного моделирования (например Venzim) оценить условия в которых предстоит функционировать предприятию (простой или сложной экономической единицы) в той или иной фазе экономического цикла, когда она наступит.

В литературе, посвященной анализу экономических циклов, проблеме прогнозирования моментов наступления и завершения «раскручивания» позитивной и негативной спиралей на уровне предприятия уделено мало внимания. Пожалуй, одна из немногих книг, в которой рассматриваются проблемы цикличности экономики на уровне предприятия, это книга Л. М. Крепкого (Крепкий Л. М., 2007). Автор отдает предпочтение монетарной теории, но «психологическим» теориям он придает вспомогательное значение. Эти теории, по мнению автора, «не имеют самостоятельного значения».

В большинстве работ макроэкономического уровня рассматриваются принципы и модели прогнозирования динамики развития **национальной и мировой** экономик. В качестве главного методологического подхода к решению этой проблемы предлагается использовать различные макроэкономические модели, в том числе, модель «затраты-выпуск» В. В. Леонтьева (Кузык Б. Н., Кушлин В. И, Яковец Ю. В., 2008.).

Однако модели, предназначенные для решения макроэкономических проблем, как правило, не учитывают главного, на наш взгляд, *психологического* фактора, который, в контексте основной цели настоящей монографии, должен учитывать *менеджер предприятия*, изготавливающего товары или услуги для участников конкретных отечественных или зарубежных рынков.

Еще великий философ и экономист Джон Мейнард Кейнс в своих работах начала XX века «Трактат о вероятности» (1921 г.) и «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) выдвинул в качестве главных инструментов экономического анализа не фактические, эмпирические и индуктивно выводимые аргументы, а модели и теоретические положения, формулируемые с помощью *интуиции, интроспекции и анализа психологической составляющей в поведении субъектов экономической жизни общества* (курсив наш). Последние исследователи наследия Кейнса, оценивая новизну методологии экономического анализа, развитой Кейнсом, утверждали, что «неопределенность и психология были

методологическими инструментами, посредством которых Кейнс атаковал классическую теорию» («История через личность: Историческая биография сегодня», 2010, с.344).

Эти теоретические положения, выдвинутые Д. М. Кейнсом должны учитывать и менеджер предприятия при прогнозировании реакции на свои действия в условиях цикличности развития экономически трех главных партнеров по бизнесу: *групп стратегического влияния* (ГСВ), *зон стратегических ресурсов* (ЗСР), и, самое главное, обслуживаемых им *стратегических зон хозяйствования* (СЗХ). Именно эти партнеры оказывают решающее влияние на успех (или банкротство) предприятия. ГСВ, представляющие институциональную и финансовую сферу, облегчают (или усложняют) деятельность предприятия. ЗСР обеспечивают предприятия необходимыми ресурсами всех видов, соответствующего (или несоответствующего качества). СЗХ предъявляют спрос на продукцию, соответствующую (или не соответствующую) стратегическому потенциалу предприятия. Каждый из этих партнеров обладает возможностью (в соответствии с собственными интересами) положительно или отрицательно влиять на *бренд*, а, следовательно, и на судьбу предприятия.

Кроме того, необходимо учитывать эмоциональную реакцию системы взаимодействующих с предприятием экономических агентов на изменения его экономической стратегии в различные периоды (фазы) экономического цикла. Иначе говоря, необходимо, например, определить, как изменяется эмоциональное отношение экономических агентов к бренду предприятия-изготовителя продукции : «нравится – не нравится», «доверяем – не доверяем», «рекомендуем друзьям – не рекомендуем друзьям» и т.п. Как известно, *молва* играет, порой, решающую роль в принятии экономическими агентами той или иной стратегии поведения. Поэтому игнорирование таких эмоциональных оценок опасно, поскольку они могут повлиять не только положительно, но и отрицательно на конкурентный статус предприятия. Результаты прогнозов позволят менеджеру разрабатывать *стратегии управления конкурентными преимуществами собственного предприятия по мере перехода от одной фазы экономического цикла к другой*, с учетом интересов партнеров по бизнесу (см. главу 8).

Подобная постановка проблемы поведения предприятия в условиях цикличности экономики опирается на положения теории предприятия, выдвинутые Г. Б. Клейнером: «Под теорией предприятия мы будем понимать систему взглядов на природу, сущность, поведение и эволюцию предприятия как института. Множественность таких систем позволяет говорить о различных теориях предприятия (или вариантах такой теории). По нашему мнению, любая "полномасштабная" теория предприятия должна давать ответы на следующие вопросы, касающиеся достаточно широкого круга предприятий: какие наблюдаемые факторы обуславливают поведение предприятий в различных пространствах; какие факторы определяют структуру и стратегию предприятия; каковы доминанты в принятии решений?» (Клейнер Г. Б., 2002)

5.1.1. Психологические факторы, влияющие на поведение экономических агентов в условиях цикличности развития экономики.

5.1.1.1 Потребительские намерения: индекс потребительской уверенности

Наряду с экономическими, техническими и другими факторами, которые могут быть квантифицированы и в таком виде включены в экономико-математические модели, следует учитывать факторы, непосредственно отражающие поведение людей, их душевное состояние, т.е. психологические факторы. Как показали события, связанные с мировыми экономическими кризисами 20-х, 90-х гг. XX века и кризиса начала XXI века именно эти факторы послужили «спусковым крючком» паники значительного числа людей.

Попытаемся проанализировать влияние некоторых психологических факторов на экономическую деятельность.

Начнем с оценки человеком своего личного материального положения и общих экономических условий, во многом определяющих его *потребительские намерения*. В совокупности такие намерения оказывают серьезное воздействие на экономику и служат достаточно точными показателями изменений в будущих расходах и сбережениях потребителей. Обобщающий (композитный) индекс – *индекс потребительской уверенности* – рассчитывается как среднее

арифметическое значение пяти частных индексов: 1) *произошедших и 2) ожидаемых изменений личного материального положения, 3) произошедших и 4) ожидаемых изменений экономической ситуации в стране, 5) благоприятности условий для крупных покупок.*

Полученная в результате обследования потребительских ожиданий населения информация может быть использована, наряду с количественными статистическими данными, для анализа поведенческой модели населения на потребительском рынке, а также при оценке влияния потребительской активности на состояние экономики в целом. Опросы, проведенные Росстатом по методике Европейской Комиссии, показали резкое уменьшение индекса потребительской уверенности населения России. Так, если во II квартале 2007 г. он был равен нулю, во II квартале 2008 г он был равен (- 2), то во II квартале 2009 г. он был равен (- 32). Если проанализировать индекс благоприятности условий для крупных покупок, то можно прийти к выводу, что граждане России не склонны считать условия для таких покупок благоприятными: в 2006 г. индекс неблагоприятности составил 23, в 2009 – 45. Аналогична динамика и индекса неблагоприятности условий для формирования сбережений: в 2006 г. – 48, в 2009г. – 60 Таким образом, анализ потребительских ожиданий свидетельствует о наличии субъективных причин снижения спроса в фазе рецессии, предъявляемого отдельными индивидуальными потребителями, простыми и сложными экономическими единицами на крупные (прорывные) товары и услуги. Подобный анализ распространяется и на изменение объемов сбережений в фазе рецессии, обусловленных необходимостью выживания в условиях растущей безработицы и снижения реальной заработной платы (реальная начисленная заработная плата в 2009 г. составила 97,2% от аналогичного показателя 2008 г.) (www.gks.ru). И, наоборот, в фазе подъема интенсивно растет ажиотажный спрос на прорывные инновации, изменяющий уровень потребительских ожиданий.

Г. Б. Клейнер очень четко определяет роль психологического фактора, как важнейшей причины возникновения кризиса. Он пишет: «Основные черты кризиса проявляются не столько в экономике, сколько в мышлении экономических агентов. В частности, снижается уровень доверия.

Очевидным становится наличие системной деформации свойств социально-экономического пространства, при которой меняется психология индивидов, поведение экономических агентов, характер межфирменных взаимодействий и особенности межфирменной среды, в частности, особенности распространения информации в экономике и обществе» (Клейнер Г. Б., 2010).

5.1.1.2. Теория толпы как фактор паники на финансовых рынках

Другой стороной влияния психологического фактора на действия менеджеров предприятия, определяющих выбор методологии прогнозирования цикличности развития экономики, является учет «*теории толпы*», которая описывает принципы поведения значительного числа экономических агентов в условиях нестабильности внешней среды, проявляющейся в разных фазах экономического цикла.

Вот мнение Йонни Окерхольма, президента Северного инвестиционного банка о поведении населения в условиях нарастающей нестабильности, высказанное им в интервью газете «Ведомости» 11.01.2010.

«В 2008 г. на рынке разразилась паника. Никто не мог предвидеть, что обвал станет таким резким – все рухнуло в течение двух недель. Я не ожидал, что такая компания, как [Lehman Brothers](#), может стать банкротом. А ситуация с Lehman Brothers стала спусковым крючком для «набега» на все крупные финансовые организации. Корпорации и домохозяйства были испуганы, паника нарастала. Информационные потоки были беспрецедентными, и люди испугались огромного масштаба проблем. И в итоге всё остановилось. Чтобы не допустить полного краха, потребовались интервенции на миллиарды [долларов] в день.

То есть психологические ожидания способны обрушить глобальные рынки за две недели? – спрашивает корреспондент.

Это эффект глобализации. Проблемы одной страны или крупной компании по цепочке передаются на все звенья глобальной экономики.

А как же макроэкономические модели – они не позволяли просчитать риски такого краха?

Если срабатывают такие психологические ожидания, любая макроэкономическая модель уже бессильна».

Приведенный диалог подтверждает положения известной теории поведения толпы в экстремальных условиях. Основной тезис этой теории: «В толпе легче распространяются примитивные (эмоциональные) тенденции, чем цивилизованные (рациональные). Чем больше людей охвачено определенной эмоцией, тем она будет сильнее. В результате в толпе возникает некое ментальное единство, что-то вроде «души толпы»» (Цит. по Чиркова Е. В, 2010, с.115). *В подобных условиях, используя модели, не учитывающих «душу толпы», невозможно построить верифицированный прогноз о наступлении той или иной фазы экономического цикла, поскольку степень неопределенности поведения людей в этот период чрезвычайно высока.* Кстати, степень неопределенности поведения людей в разных фазах экономического цикла должна учитываться и на более высоком уровне, чем отдельная компания. Подтверждением тому является история возникновения и ликвидации финансовых пузырей, блестяще описанная Е. В. Чирковой.

Одним из самых больших финансовых «пузырей», «надутых» во Франции в XVIII веке Джоном Лоу была «Система Миссисипи», в результате которой финансовая система Франции рухнула. Весьма правдоподобна описанная Александром Дюма в романе «Черный тюльпан» история возникновения «тюльпаномании» в Голландии, которая иллюстрирует «душу толпы» в определенных ситуациях. Наконец, история с «Компанией Южных морей» в Англии послужила причиной появления понятия «пузырь», которое используется для описания *чисто спекулятивного движения цен.* Все перечисленные «пузыри» возникали и лопались в результате ажиотажа, паники, нерационального поведения больших масс людей. Подобное поведение возникало в результате агрессивных рекламных компаний, распространения слухов, материалов, помещенных в купленные заинтересованными лицами газетах и журналах и других способов воздействия на психику людей.

Наряду с непосредственным воздействием на психику, теории «пузырей» опирались и на результаты соответствующих научных исследований, направленных на выявление причин подобного поведения.

5.1.1.3. Влияние соотношения долга и дохода на поведение участников фондовых рынков

В этой связи Е. В. Чиркова приводит гипотезу о влиянии *долга и того, каким образом он генерируется, на поведение экономической системы*, высказанную Хайманом Мински. Он вводит соотношение «долг – доход», которое может привести к спекуляциям на фондовых рынках. В главе 8 приводятся результаты статистического наблюдения соотношения долга (заимствований), дохода заемщиков и его источников (заработная плата, бонусы, дивиденды, игра на финансовых биржах и т.п.), проведенного на основе анализа материалов одного из крупнейших банков Санкт-Петербурга. Темпы роста долга и дохода.

Министр финансов Кудрин считает, что чистая величина заимствований на внутренних финансовых рынках в ближайшие годы будет почти удваиваться: с 266 млрд. руб. в 2008 году до 429 млрд. в 2009 и 860 млрд. руб. в 2010 году. К сожалению, отсутствуют прогнозы темпов роста доходов экономических агентов разного уровня в период 2008 – 2010 гг.. Это не позволяет оценить вероятность возникновения нового финансового пузыря за счет спекуляций на финансовых рынках.

Наиболее важными для понимания механизма возникновения нестабильности являются выводы Мински о том, что 1) *нестабильность – свойство, имманентно присущее современной финансовой системе*, 2) система склонна переходить от стабильных режимов к нестабильным в *период экономического процветания*.

Данные о Великой депрессии в США в период 1925 – 1929 гг. подтверждают тезис Мински о склонности системы переходить от стабильных режимов к нестабильным в период экономического процветания. Так, количество промышленных производств возросло со 183900 до 206700. В 1926 г. было произведено 4,3 млн. автомобилей, а в 1929 г. – 5,4 млн. Доля покупок автомобилей в кредит выросла с 4,9% в 1919 г. до 15,2% в 1929.

Высказывания Мински по существу предвосхитили выдвинутую нами в главе 3 гипотезу о взаимодействии «позитивной» и «негативной» спиралей, отражающего *переход от экономического процветания к периодам рецессии и депрессии, в которых процветание заканчивается*.

Еще одна трудно разрешаемая проблема – можно ли квантифицировать психологические факторы и определять их значимость при выборе той или иной стратегии поведения в разных фазах экономического цикла. Ответ неоднозначен. Так, темпы изменения ведущих индексов финансовых рынков, несомненно, квантифицированы. Однако прогнозировать степень их волатильности с высоким уровнем верификации, по меньшей мере, весьма трудно. Поэтому воздействие результата такого прогноза на поведение экономических агентов, не только играющих непосредственно на фондовых биржах, но и на представителей производственного и торгового бизнеса, во многом определяется их отношением к риску. Одни стремятся уклониться от риска, либо прибегнуть к его диссипации, другие исповедуют принцип: «Кто не рискует, тот не пьет шампанского!».

Ценностные ориентации менеджеров различны: одни ориентированы на все принципы социальной ответственности (КОС), другие – на принципы социальной ответственности только перед персоналом своего предприятия, третьи – только на собственные интересы (подробно о ценностных ориентациях менеджеров см. в главе 16). Все эти подходы характеризуют *психологию разных лиц, принимающих управленческие решения*.

5.1.2. Прогнозирование пределов «раскручивания» «позитивной» и «негативной» спиралей

При решении этой проблемы возникает вопрос, до какого предела могут «раскручиваться» спирали: «позитивная» (в период экономического процветания) и «негативная» (в период рецессии экономики). Когда наступит тот момент, который зафиксирует либо полный крах экономической деятельности, когда риски специализации, бюджетные риски и риски безработицы окажутся катастрофическими, либо когда наступит момент достижения «дна» и начала фазы оживления (подъема), то есть момент перехода к периоду экономического процветания, аналогично, и момент, когда это процветание может рухнуть. Проблема прогнозирования *моментов* смены фаз экономического цикла чрезвычайно сложна. Недаром говорят: «Легче сказать ЧТО произойдет, чем КОГДА произойдет». Это подтверждает и практика прогнозирования

Минэкономразвития РФ момента наступления в России «дна» финансового кризиса, начавшегося в 2007 – 2008 гг., и перехода к оживлению национальной экономики.

Прогнозы наступления этих моментов, периодически осуществляемые минэкономразвития РФ, не обладают достаточной достоверностью, ибо на результаты этих прогнозов в значительной мере оказывают влияние не столько научные, сколько политические факторы (чтобы «не напугать» народ). «Динамика ВВП с учетом сезонности составила – 0,9% февраль к январю», – признала глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина. Между тем еще в январе 2010 года был зафиксирован рост на 0,3%. До этого, начиная с мая прошлого года, от месяца к месяцу ВВП рос столь же незначительными темпами, хотя в годовом выражении оставался в глубоком минусе. Объем промышленного производства в РФ, очищенный от сезонности, в феврале тоже продемонстрировал сокращение на 0,6% по сравнению с предыдущим месяцем. «По февралю [2010 г.] с очищенной сезонностью мы видим динамику промышленного производства минус 0,6%», – сказала Набиуллина. В январе, по ее словам, рост промышленного производства после очистки от сезонного фактора составил 0,2%. <http://news.mail.ru/politics/3543007/>.

Вместе с тем, следуя теории экономических циклов, можно было бы с достаточной степенью определенности показать, *на какой волне* (повышательной или понижительной) кондратьевского цикла, либо входящих в него средних или малых циклов, находится мировая (национальная) экономика в настоящее время. В этой связи вызывает интерес доклад Г. О. Куранова (Минэкономразвития России) на сессии «Макроэкономическая политика и экономический рост» (www.opec.ru/1242792.html)

Автор оперирует в своем исследовании несколькими экономическими циклами в экономике. По его словам это «классический инвестиционный цикл с периодом около 10 лет, кондратьевская волна с периодом 34 – 36 лет, ответственная за смену технологических укладов». Кроме того, он выделил другие циклы: с периодом 16 – 17 лет, которые, по его мнению, являются

потребительскими по содержанию и кредитными по механизму поддержки, а также с периодом около 5 лет – *инновационные* циклы, ответственные за смену модельного ряда продукции и техники, либо просто обертон инвестиционного цикла.

Примечательным является то, что все четыре цикла в 2006 – 2008 годы входили в отрицательную фазу. Это явилось, с точки зрения автора, одним из главных факторов формирования финансово-экономического кризиса 2007 – 2009 годов. «Можно ожидать, – пишет он, – что амплитуды этих циклов будут заметно подавлены текущим кризисом, но ритм экономического развития, раз заложенный в большой системе, будет проявляться, несмотря на серьезные помехи».

Разразившийся в 2007 году финансово-экономический кризис, по мнению Г. К. Куранова, явился неизбежным завершением потребительского цикла, причем в своей фазе спада он совпал с нисходящими фазами двух других важных циклов: инновационно–инвестиционного и кондратьевской волны, а также с вхождением инвестиционного цикла в нисходящую стадию. Поэтому не удивительно, что настоящий кризис должен был стать одним из самых глубоких за весь послевоенный период.

Следует вновь подчеркнуть, что подобный макроэкономический подход к анализу цикличности национальной экономики не может быть непосредственно использован менеджерами конкретных предприятий, впрочем, как и прогнозирование динамики экономических циклов. Этот анализ может дать лишь представление об общей ситуации в стране и мире (что само по себе необходимо, но не достаточно для принятия конкретных управленческих решений). Менеджменту предприятия следует прогнозировать потенциальные условия, в которых ему придется функционировать в той или иной фазе экономического цикла. Поэтому нужны инструменты, позволяющие менеджерам предприятий прогнозировать условия и на основе результатов подобного прогноза формировать стратегию управления конкурентными преимуществами предприятия.

5.1.3. Инструментарий, необходимый менеджеру для прогнозирования влияния цикличности развития экономики на выбор стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия в разных фазах экономического цикла

5.1.3.1. Цели и задачи стратегии и ее зависимость от факторов внешней и внутренней среды предприятия

В первую очередь необходимо ответить на вопрос о *целях и задачах стратегии и ее зависимости от разных факторов внешней и внутренней среды* предприятия (рис. 5.1). Из рисунка видно, что особенности стратегии, параметры предприятия и внешней среды взаимосвязаны, что предопределяет цели и задачи оперативного менеджмента. Параметры *предприятия* отражают способности и умения менеджмента и всего остального персонала, а также характер целей, которые ставит перед собой предприятие.

Внешняя среда проявляется в ее возможностях обеспечивать предприятие ресурсами, документами, регламентирующими деятельность предприятия, а также предъявляемым составляющими внешней среды спросом на товары и услуги, производимыми предприятием.

Собственно *стратегия* характеризуется ее эффективностью для предприятия – приростом стоимости бизнеса, а также ее влиянием на внешнюю и внутреннюю среду предприятия – социальной ответственностью. Результатом реализации стратегии является усиление конкурентных преимуществ предприятия.

5.1.3.2. Информационное обеспечение прогнозирования

Все указанные составляющие внешней и внутренней среды предприятия предопределяют задачи и функции *оперативного менеджмента*, принципы его взаимодействия с внешней и внутренней средой предприятия, его зависимость и влияние на стратегию (рис. 5.1).

В главе 7 предлагается классификация, которая дифференцирует стратегии в зависимости от разных факторов. Однако возникает вопрос, какую цель преследует классификация.



Рис. 5.1. Взаимодействие систем в процессе интерактивного менеджмента

Таким образом, для принятия менеджментом решений, направленных на выбор особенностей поведения предприятия в условиях цикличности развития экономики, в частности, направленных на разработку *стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия при переходе из одной фазы экономического цикла к другой*, необходимо исследовать множество факторов внутренней и внешней среды предприятия. Реализовать эту задачу можно с помощью соответствующих инструментов и доступной информации.

Конечным итогом обработки подобной информации становится оценка условий, в которых окажется экономический агент в той или иной фазе экономического цикла.

Верифицированность оценочного подхода к решению этой проблемы в первую очередь зависит от *качества и количества* используемой информации. Обратимся к высказыванию Лауреата Нобелевской премии

Амартии Сена, приведенного в его книге «Развитие как свобода». Он пишет: «Любой оценочный подход в достаточно большой степени характеризуется его информационной базой: какую информацию сочли необходимой и – что не менее важно – какую информацию «исключили» при непосредственном вынесении оценочных суждений. Информационные *исключения* являются важной частью оценочного подхода. Исключенной информации не позволено оказывать какое-либо прямое влияние на оценочное суждение, но, хотя это обычно происходит неявным образом, она может серьезно повлиять на содержание теории» (Сен. А., 2004, с.74).

Именно этим принципом мы руководствовались при определении объектов сканирования внешней и внутренней среды предприятия. Ниже приводится подробный, на наш взгляд, перечень областей сканирования. Вместе с тем возможны и исключения из этого перечня, но с обязательной оценкой возможного влияния подобного исключения на достоверность оценки степени предпочтительности условий функционирования экономического агента, формируемых той или иной фазой экономического цикла. После подобного анализа должен быть составлен массив информации, который вводится в имитационную модель, предназначенную для ответа на вопрос, как изменятся условия, при изменении той или иной позиции в принятом массиве необходимой информации.

5.1.3.3. Сканирование внешней и внутренней среды предприятия, формирующее ее «общую картину»

Инструментом, необходимым менеджеру, на наш взгляд, является **сканирование** элементов внешней и внутренней среды предприятия: 1) институциональной системы (степень благоприятствования нормативных актов для предприятия), 2) банковского рынка (кредитная и депозитная политика), 3) финансовых рынков (волатильность этих рынков), 4) рынков труда (динамики уровня занятости), 5) рынка материальных ресурсов, 6) рынка информационных ресурсов. Рассмотрим содержание процесса сканирования перечисленных элементов внешней среды.

В результате сканирования **институциональной системы** менеджер должен получить представление о влиянии на деятельность предприятия в разных фазах экономического цикла законодательных и иных

нормативных актов, регулирующих (регламентирующих) предпринимательскую деятельность:

- какие нормативные акты (налоговый кодекс, таможенный кодекс, трудовое законодательство, антимонопольное законодательство и др.) *способствуют* выживанию предприятия в условиях рецессии экономики;

- какие нормативные акты (из перечисленных выше) способствуют интенсивному развитию предприятия в фазе *подъема экономики*;

- какими показателями следует *оценивать степень благоприятствования* институциональной среды для предприятия в разных фазах экономического цикла.

- В результате сканирования **банковской сферы** менеджер должен получить представление о кредитной и депозитной политике тех или иных банков в разных фазах экономического цикла:

- на какие виды кредитов (долгосрочных или краткосрочных), и на каких условиях (процентные ставки, возможность реструктуризации долга и т.п.) может рассчитывать *большинство экономических агентов в той или иной фазе экономического цикла*;

- каковы *условия, оговоренные договорами о депозитах* между банками и клиентами; насколько стабильны условия, сформулированные в этих договорах и т.п.

- какими показателями *следует оценивать степень благоприятствования* банковской сферы для предприятий в разных фазах экономического цикла.

В результате сканирования **финансовых рынков** менеджер может получить представление о динамике конъюнктуры на этих рынках в той или иной фазе экономического цикла:

- каковы *темпы и продолжительность роста* цен на финансовые активы;

- какова *степень волатильности валютных рынков* за тот же период;

- какова *степень волатильности цен* на товарных рынках стратегически важных для данной страны товаров и услуг (для России нефть, газ, черные металлы, древесина и др.);

- какова *реакция экономических агентов* (юридических и физических лиц) на существенные изменения цен на товары и услуги стратегического

для страны назначения (изменение +/- спроса на товары и услуги, зависящие от нарастания волатильности цен на них, изменение спроса на величину и структуру комплекса ресурсов, используемых для производства этих товаров и услуг и т.п.);

– какими показателями следует *оценивать степень благоприятствования* для предприятия конъюнктуры на финансовых рынках для предприятий в разных фазах экономического цикла.

В результате сканирования **рынков труда** менеджер может получить информацию о динамике конъюнктуры на этих рынках в разных фазах экономического цикла:

– каковы уровень и структура безработицы *по профессиям*;

– каковы уровень и структура безработицы *по образованию* специалистов, оказавшихся безработными в различных профессиях и отраслях;

– какова *продолжительность безработицы* по разным профессиям и уровню образования;

– каков уровень *скрытой безработицы* и причины, по которым она скрывается по профессиям, уровню образования и возрасту безработных;

– какова *реакция экономических агентов на рост (снижение) уровня безработицы* (переобучение с целью повышения квалификации, изменение профессии и социального статуса, внутренняя и внешняя миграция, рост или снижение деторождения, создание или распад семей);

– какова *реакция экономических агентов на динамику величины пособия по безработице* (скрывааемый приработок, переход в категорию «бомжей», суицид в связи с утратой социального статуса)

– какова *реакция экономических агентов на изменение требований, предъявляемых работодателями к кандидатам на занятие тех или иных вакансий* в разных фазах экономического цикла (получение дополнительного образования, освоение новых профессий, согласие на снижение или повышение социального статуса и уровня оплаты труда).

– какими показателями *следует оценивать степень благоприятствования для предприятия конъюнктуры* на рынках труда в разных фазах экономического цикла.

Рынок материальных ресурсов:

- какие зоны стратегических ресурсов имеют тенденции к стагнации;
- какие зоны стратегических ресурсов имеют тенденции к расширению;
- какие зоны стратегических ресурсов могут полностью исчезнуть (сократиться до нуля);
- какие новые ресурсные рынки могут возникнуть (могут потребоваться) при возникновении новых видов продукции или новых рынков сбыта;
- какие ресурсные рынки могут сокращаться (полностью исчезнуть) при достижении продукции компании фазы стагнации;
- какие ресурсные рынки могут находиться в зоне действия эмбарго;

Рынок информационных ресурсов:

- какие системы автоматизированного управления ресурсами, производством, распределением доступны для компании;
- достаточно у компании квалифицированных трудовых ресурсов для обслуживания автоматизированных систем и т.п.

Результаты сканирования деятельности указанных рынков должны быть подвергнуты анализу, на основе которого менеджментом вырабатывается наиболее предпочтительная для предприятия стратегия управления конкурентными преимуществами по мере перехода от одной фазы экономического цикла к другой. Это, пожалуй, наиболее сложный этап процесса прогнозирования. Именно этот этап становится основой для построения имитационных моделей, позволяющих получить динамику взаимосвязей и взаимозависимости сканируемых рынков. Таким образом, вводя в модель информацию об изменении институциональной среды, конъюнктуры на сканируемых рынках, а также реакции экономических агентов на эти изменения, менеджер получает варианты общей «картины внешней среды», в которых ему придется принимать стратегически важные решения по мере перехода от одной к другой фазе экономического цикла. Однако эта картина отражает влияние лишь групп стратегического влияния (ГСВ) на деятельность предприятия в разных фазах экономического цикла. Для полноты картины необходимо сканировать *динамику отношения к предприятию зон стратегических ресурсов (ЗСР) и стратегических зон хозяйствования (СЗХ) в этих фазах.*

Рассмотрим в общих чертах принципы сканирования этих объектов.

В результате сканирования **рынков стратегических ресурсов** менеджер должен получить информацию о динамике конъюнктуры на этих рынках в разных фазах экономического цикла:

- каковы возможности *сохранения* традиционного для предприятия набора ЗСР;
- какие ЗСР *прекратили свое существование* и по каким причинам;
- возможно ли *заменить ушедших с рынка* ресурсов ЗСР на аналогичные зоны по составу, цене и качеству поставлявшихся предприятию ресурсов;
- как *отразится на конкурентоспособности* предприятия изменение традиционного для предприятия набора ЗСР;
- какие меры следует принять, чтобы *сохранить достигнутый конкурентный статус предприятия* в случае изменения традиционного набора ЗСР в разных фазах экономического цикла;
- какими показателями *следует оценивать конъюнктуру рынков стратегических ресурсов* для предприятия-потребителя этих ресурсов в разных фазах экономического цикла.

В результате сканирования обслуживаемых предприятием **рынков товаров и услуг** менеджер должен получить информацию о динамике конъюнктуры на этих рынках в разных фазах экономического цикла:

- какова динамика индекса *потребительской уверенности* в обслуживаемом предприятием стратегическом наборе;
- какова динамика *эмоциональных отношений к бренду* предприятия в обслуживаемом стратегическом наборе в разных фазах экономического цикла;
- какие СЗХ *прекратили* свое существование и по каким причинам;
- существуют ли на обслуживаемых предприятием рынках СЗХ, *предъявляющие спрос на товары и услуги, аналогичных ушедшим с рынков СЗХ*;
- каковы возможности предприятия *включить в стратегический набор* новые СЗХ без коренного изменения стратегического потенциала предприятия;
- какие структурные и ресурсные изменения *стратегического потенциала* предприятия потребуются в случае коренного изменения спроса на товары и услуги со стороны новых СЗХ;
- какие изменения в традиционном наборе ЗСР необходимы, чтобы обеспечить функционирование *изменённого стратегического потенциала* предприятия в связи с изменением стратегического набора;

– какие изменения в отношениях предприятия с традиционным набором ГСВ (институциональной сферой, банковской сферой, финансовыми рынками, рынками труда) могут возникнуть в случае *изменения традиционного стратегического набора*;

– какими показателями следует *оценивать* степень благоприятствования конъюнктуры на товарных рынках для обслуживаемых их предприятий в разных фазах экономического цикла.

Таким образом, сканирование *всей совокупности объектов внешней и внутренней среды* становится важнейшей функцией, предваряющей процесс прогнозирования влияния условий, возникающих в той или иной фазе экономического цикла, на стратегию управления конкурентными преимуществами предприятия.

5.2. АНАЛИЗ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СКАНИРОВАНИЯ РЫНКОВ

5.2.1. Увязка результатов сканирования внешней и внутренней среды предприятия и возможных вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами

5.2.1.1. Матрица степени благоприятствования внешней и внутренней среды для реализации вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами.

Главная цель анализа состоит в увязке всех полученных результатов сканирования перечисленных рынков и внутренней среды предприятия (СПП). Построим матрицу влияния внешней и внутренней среды предприятия на варианты стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия в фазах рецессии и подъема экономического цикла (табл. 5.1.).

В строках предложенной матрицы помещены элементы внешней и внутренней среды. В столбцах – помещены параметры возможных вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами, разрабатываемые менеджментом предприятия. В данном случае эти параметры должны характеризовать такие особенности стратегии, которые отражают, с одной стороны, ее зависимость от внешней среды, с другой – степень готовности ее стратегического потенциала (т.е. внутренней среды предприятия) принять тот или иной вариант стратегии. При этом должно быть выполнено условие предпочтительности для предприятия соотношения *эффекта реализации* того или иного варианта и необходимых для этого *адаптационных издержек*.

Таблица 5.1

Матрица степени благоприятствования внешней и внутренней среды предприятия для различных вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами в фазах рецессии и подъема экономического цикла

Рецессия				Подъем			
Элементы внешней и внутренней среды предприятия	Параметры вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия			Элементы внешней и внутренней среды предприятия	Параметры вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия		
	I	II	III		IV	V	VI
Рынки товаров и услуг, обслуживаемые предприятием	Изменение стратегического набора за счет удаления на 10–15% СЗХ, предъявляющих спрос на прорывную продукцию	Изменение структуры стратегического набора за счет обновления 15–20% СЗХ, предъявляющих спрос на усовершенствованную продукцию	Коренное (свыше 50%) изменение набора СЗХ за счет включения СЗХ, предъявляющих спрос на продукцию всех видов новизны	Рынки товаров и услуг, обслуживаемых предприятием	Дополнение на 20% стратегического набора новыми СЗХ, предъявляющими спрос на продукты приростного характера	Дополнение на 50% стратегического набора новыми СЗХ, предъявляющими спрос на продукты усовершенствованного характера	Изменение стратегического набора за счет преобладания СЗХ, предъявляющих спрос на прорывную продукцию
Рынки материальных ресурсов	Доля специфических ресурсов снижена на 5–10%	Доля специфических ресурсов снижена на 2–3%	Доля специфических ресурсов увеличена на 30–40%	Рынки материальных ресурсов	Доля специфических ресурсов не изменяется	Доля специфических ресурсов увеличена на 10–15%	Доля специфических ресурсов увеличивается на 50–70%

Продолжение табл.5.1

Рецессия				Подъем			
Элементы внешней и внутренней среды предприятия	Параметры вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия			Элементы внешней и внутренней среды предприятия	Параметры вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия		
	I	II	III		IV	V	VI
Рынки труда	Сохранение квалифицированного персонала	Увольнение 15–20% низкоквалифицированного персонала	Дополнительный набор высококвалифицированного персонала в том числе, латерально-мыслящих менеджеров	Рынки труда	Сохранение структуры персонала по уровню квалификации работников всех категорий	Дополнительное увеличение квалифицированного персонала на 10–15%	Коренное изменение структуры персонала по профессиям и уровню квалификации. Дополнительный набор латерально-мыслящих менеджеров
Банковская сфера	Необходимость в краткосрочных кредитах	Необходимость в краткосрочных и среднесрочных кредитах	Необходимость в долгосрочных кредитах	Банковская сфера	Необходимость в краткосрочных кредитах	Необходимость в краткосрочных и среднесрочных кредитах	Необходимость в кредитной линии
Финансовые рынки	Сканирование кросс-курсов валют	Продажа части собственных акций	Продажа контрольного пакета собственных акций	Финансовые рынки	Сканирование кросс-курсов валют	Покупка пакетов акций крупных компаний	Покупка контрольных пакетов акций крупных компаний

Окончание табл.5.1

Рецессия				Подъем			
Элементы внешней и внутренней среды предприятия	Параметры вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия			Элементы внешней и внутренней среды предприятия	Параметры вариантов стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия		
	I	II	III		IV	V	VI
Институциональная система (фискальная, таможенная, антимонопольная политика)	Импортозамещающая стратегия	Импорториентированная стратегия	Экспорториентированная стратегия	Институциональная система (фискальная, таможенная, антимонопольная политика)	Импортозамещающая стратегия	Импорториентированная стратегия	Экспорториентированная стратегия
Стратегический потенциал предприятия	Высокий уровень гибкости, допускающий принятие инновационной стратегии с высоким уровнем агрессивности	Средний уровень гибкости, допускающий принятие инновационной стратегии со средним уровнем агрессивности	Низкий уровень гибкости, допускающий принятие инновационной стратегии с низким уровнем агрессивности	Стратегический потенциал предприятия	Низкий уровень гибкости, допускающий принятие инновационной стратегии с низким уровнем агрессивности	Средний уровень гибкости, допускающий принятие инновационной стратегии со средним уровнем агрессивности	Высокий уровень гибкости, допускающий принятие инновационной стратегии с высоким уровнем агрессивности

На пересечении строк и столбцов матрицы помещаются также квантифицированные или качественные оценки степени благоприятствования системы взаимоувязанных элементов внешней и внутренней среды для принятия того или иного варианта стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия в разных фазах экономического цикла. Эти оценки определяются либо на основе статистического анализа квантифицированной информации за годичный (или более продолжительный период), либо экспертным путем с использованием соответствующих методов (например, коллективной генерации идей, Дельфи и т.д.), либо иных методов прогнозирования. В любом случае оценки должны учитывать *степень возможного риска* принятия того или иного варианта стратегии. В качестве частных показателей степени благоприятствования среды для того или иного варианта стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия может быть принято отношение числа благоприятных для предприятия элементов той или иной сферы к общему их числу. Показатель степени благоприятствования **«общей картины внешней и внутренней среды»** для того или иного варианта стратегии представляет собой средневзвешенную величину частных показателей с учетом их значимости для каждого варианта стратегии управления конкурентными преимуществами в условиях той или иной фазы экономического цикла.

Естественно значение этих весов для каждой фазы будут различаться. В случае существенных различий параметров стратегии и степени благоприятствования среды, топ-менеджер либо изменяет вариант стратегии, либо вносит изменения в *зависимые от предприятия* элементы внешней (СЗХ, ЗСР или ГСВ) и внутренней (СПП) среды. Для выполнения этих функций используется имитационная модель, которая может быть построена на основе предложенной диаграммы причинно-следственных связей в п. 5.3.

Подобная характеристика параметров стратегии должна отражать особенности рынков и внутренней среды предприятия, в условиях которых предстоит функционировать ему в той или иной фазе экономического цикла. Иначе говоря, эти параметры должны характеризовать:

– стабильность или изменчивость структуры стратегического набора, и, соответственно, стабильность или изменчивость системы обеспечения

предприятия стратегическими материальными и трудовыми ресурсами в случае принятия того или иного варианта стратегии;

- потребность (или ее отсутствие) в финансовых ресурсах, поставляемых банковской системой и финансовыми рынками, для реализации каждого варианта стратегии управления конкурентными преимуществами;

- необходимость сохранения (или изменения) действующих нормативных актов, регулирующих (регламентирующих) деятельность предприятия в зависимости от его стратегической ориентации (экспорто-ориентированные, импортоориентированные, импортозамещающие);

- готовность (или неготовность) структуры стратегического потенциала предприятия принять тот или иной вариант стратегии управления конкурентными преимуществами с определенным соотношением эффекта и адаптационных издержек, связанных с реализацией каждого варианта.

Изложенные в п. 5.1 и 5.2 положения представляют собой содержательную основу построения *имитационной модели* прогнозирования условий, складывающихся в разных фазах экономического цикла, в которых должна функционировать потенциальная стратегия управления конкурентными преимуществами предприятия.

5.3. ПОСТРОЕНИЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСЛОВИЙ, СКЛАДЫВАЮЩИХСЯ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА, ДЛЯ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

5.3.1. Общие положения имитационного моделирования

Имитационная модель должна отражать агрегированную оценку степени благоприятствования «общей картины внешней и внутренней среды предприятия», складывающейся в той или иной фазе экономического цикла, для реализации варианта стратегии

управления конкурентными преимуществами предприятия. В качестве входной информации, характеризующей эту «картину», используются результаты сканирования ГСВ, ЗСР, СЗХ. Степень влияния внешней и внутренней среды предприятия на варианты стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия оценивается с помощью, приведенной в п.5.2.1 (в качестве примера), матрицы (табл. 5.1.).

Основным принципом построения имитационной модели является ее способность ответить на вопрос: «Что будет, если...». Вводя в модель варианты входной информации, характеризующей «общую картину внешней и внутренней среды предприятия» в той или иной фазе экономического цикла, получают представление о *степени благоприятствования* для предприятия «общей картины внешней и внутренней среды» принятия того или иного варианта стратегии управления конкурентными преимуществами. Кроме того, модель должна отвечать на вопрос о *причинах неблагоприятствования* того или иного элемента этой картины. Менеджер, руководствуясь значимостью этого элемента для предприятия, принимает решение, либо об изменении варианта стратегии, либо об изменении зависящих от него элементов внешней и/или внутренней среды предприятия.

Обычно имитационные модели строятся для прогнозирования в условиях нестабильности и неопределенности социально-экономического развития страны, отраслей, регионов, так как могут учитывать и слабо структурированные связи между факторами, и некоторые случайные величины, и логические переменные.

Поскольку имитационные модели могут учитывать и неформализованные связи и характеристики прогнозируемой системы, они способны наиболее адекватно отобразить ее развитие. Однако именно описание таких неформализованных характеристик и представляет основную трудность при построении имитационных моделей.

Особенно важно, что динамические имитационные модели позволяют делать выводы об основных чертах развития системы,

которые не зависят существенно от начальных условий. Эти выводы затем детализируются с помощью других методов прогнозирования. **Имитационные модели предназначены для получения информации о моделируемой системе и выработки в последующем соответствующих оценок, пригодных для формирования решений.**

Существует также такое понятие, как имитационная деловая игра, которая представляет собой дальнейшее развитие имитационной системы и включает наряду с основными ее элементами (имитационной моделью и средствами анализа и обработки результатов имитации) специальные инструктивные и другие средства, которые регламентируют воздействия экспертов-экспериментаторов, являющихся в игре лицами, принимающими решения и заинтересованными в достижении наилучших результатов функционирования моделируемой системы в будущем.

Игрокам должна предоставляться возможность осуществлять в произвольные моменты времени запрос информации из широкого класса данных. При создании игровой имитационной модели следует, прежде всего, разработать систему мотивации игроков и сценарий игры: описание ролей при этом содержится в должностных инструкциях. Часть моделей такого рода рассчитана на использование компьютеров, часть – на безмашинную имитацию.

Игровые имитационные модели могут строиться для объектов любого уровня. Создание хорошей модели требует больших затрат времени (до нескольких лет) и средств. Прогнозирование с ее помощью, т.е. проведение игры, также требует серьезных усилий, так как число участников игры может достигать до нескольких сотен. Однако эти затраты оправданы, так как такие модели дают возможность получить прогноз там, где другие методы не работают.

Имитационное моделирование имеет ряд преимуществ:

возможность применять к реально функционирующим объектам более адекватные модели и почти неограниченно экспериментировать с моделью при различных допущениях;

сравнительно легкое привнесение в модель факторов неопределенности, многих случайных переменных;

сравнительно легкое отражение динамики процессов, временных параметров, сроков, запаздываний.

Процесс прогнозирования на основе имитационного моделирования состоит из нескольких основных этапов (Парсаданов Г. А., Егоров В. В. Прогнозирование национальной экономики. 2002. с.104):

1. Постановка задачи исследования, изучение прогнозируемой системы, сбор эмпирической информации, выделение основных проблем моделирования.

2. Формирование имитационной модели, выбор структуры и принципов описания модели и ее подмоделей, допустимых упрощений, измеряемых параметров и критериев качества моделей.

3. Оценка адекватности имитационной модели, проверка достоверности и пригодности моделирующего алгоритма по степени согласованности и допустимости результатов контрольных экспериментов с входными данными.

4. Планирование многовариантных экспериментов, выбор функциональных характеристик прогнозируемой системы для исследования, определение методов обработки результатов экспериментов.

5. Работа с моделью, проведение расчетов и имитационных экспериментов.

6. Анализ результатов, формирование выводов по данным моделирования, окончательная разработка прогноза.

В имитационном эксперименте основной задачей каждого участника является конструирование из возможных вариантов некоторой стратегии, обеспечивающей достижение наилучших результатов.

Процесс формирования имитационной модели состоит из следующих основных этапов, изображенных на рис. 5.2.



Рис. 5.2. Этапы построения ИДМ

Рассмотрим более подробно 1, 2 и 3 этапы построение имитационной модели.

1. Вербальное описание.

Логика построения модели строится из трех основных блоков:

1. Положение компании относительно рынков капитала, банковского, труда, материальных ресурсов, информационных ресурсов и влияние на компанию соответствующих изменений на этих рынках относительно ресурсов, сбыта и институциональной среды.

2. Текущее состояние и возможные изменения операционной, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

3. Зависимость финансовых показателей компании от изменения состояний двух предыдущих блоков.

Целью является определение влияния внешних и внутренних факторов на стоимость бизнеса для собственника. Стоимость бизнеса для собственника предполагается напрямую зависящей от доходов бизнеса приходящихся на единицу доли.

На уровне финансового и банковского рынка в зоне ресурсов компании ключевым параметром будет выступать *процентная ставка привлечения долговых обязательств*. Она будет подвержена с одной стороны давлению со стороны отрасли, к которой принадлежит компания, с другой стороны институциональных факторов (как напрямую, так и опосредованно). Так высокий уровень заимствований отрасли на рынках капитала, предполагающий уже достаточную удовлетворенность инвесторов в рисках этой отрасли, окажет понижающее (разнонаправленное) давление на возможность привлечения такого финансирования со стороны компании. В то же время уровень ставки процента для отрасли будет оказывать однонаправленное (понижающее или повышающее) действие на ставку процента компании. В области институциональных факторов *уровень государственных рейтингов*, при прочих равных, будет оказывать разнонаправленное (понижающее при росте или повышающее при падении) давление на стоимость привлечения средств с рынка капитала для компании. Подобные связи можно отметить и на банковском рынке, в дополнение к которым, *требование к банкам по объему предоставленных средств* на одного заемщика (или отрасль) будут оказывать понижающее давление на объем привлекаемых средств. Наличие корпоративного банка на рынках компании может оказывать понижающее давление (при прочих равных) на стоимость привлечения средств, по причине определенной рутинизации взаимоотношений клиент-банк и большей степени осведомленности банка о компании. Наличие институциональных ограничений на вход иностранных участников в капитал компании или невозможность условий по смене собственника, будут оказывать однонаправленное действие (повышающее при наличии) на уровень банковского финансирования и стоимость привлечения средств

на рынках капитала и разнонаправленное (понижающее при наличии) на объем возможного привлечения средств с рынков капитала в силу их преимущественной транснациональности.

На уровне рынка трудовых ресурсов, присутствие квалифицированных кадров в достаточном количестве дает возможность компании применять различные автоматизированные системы рынка информационных ресурсов, что оказывает разнонаправленное воздействие на соответствующие расходы компании. В случае их использования управление распределением осуществляется на основе анализа стоимости канала распределения, которая дополнительно подвержена однонаправленному воздействию таких институциональных факторов как стоимость экспорта (экспортные пошлины), природоохранные стандарты, транспортные стандарты.

При этом природоохранные стандарты и транспортные стандарты будут оказывать однонаправленное влияние на уровень закупочных цен компании, что будет соответствующим образом влиять на себестоимость.

На уровне текущего состояния компании и его потенциальных изменений, такие факторы как *состояние рынков сбыта и ресурсов* будет соответствующим образом влиять на выручку, через уровень спроса, и на расходы.

На уровень спроса соответствующее влияние будут оказывать явления происходящие в СЗХ, портфелем которых располагает компания. Обобщенно СЗХ могут находиться в трех состояниях, оказывающих понижающее или повышающее давление на уровень спроса – расширение, сокращение и исчезновение (сокращение до нуля). Четвертое состояние – стабильность – не будет оказывать повышающее или понижающее давление на спрос, а, следовательно, в рамках поставленной задачи определения влияния на уровень прибыли для собственника. В случае нахождения СЗХ в этом состоянии спрос не будет являться влияющим фактором в силу своего условного постоянства. К одному из инициаторов введения СЗХ в то или иное состояние (на уровне, подверженном, влиянию компании) можно отнести стадию жизненного цикла товаров. Фазы зарождения и роста будут способствовать расширению СЗХ, фазы зрелости и стагнации – сокращению и исчезновению соответственно.

Одновременно с инициированием стратегических зон хозяйствования, фазы жизненного цикла стимулируют зоны стратегических ресурсов – зарождение способствует формированию новых рынков ресурсов, которые в свою очередь формируют новые ЗСР. Фаза стагнации иницирует сокращение рынков ресурсов, что в свою очередь приводит к сокращению ЗСР и их возможному исчезновению.

Возникающие в результате НИОКР и НТП продукты нового поколения стимулируют новые рынки сбыта, которые выводят эти новые продукты на стадию зарождения жизненного цикла. Возникновение новых рынков сбыта может подразумевать под собой перемещение устаревших, находящихся в фазах зрелости или стагнации, продуктов на эти вновь созданные рынки (например, стран третьего мира), иницируя для них вновь фазу зарождения. Появление товаров аналогов (например, препараты дженерики) будет иницировать для продукта фазу зрелости.

Существенными институциональными ограничениями для рынков сбыта и ресурсов будут являться при прочих равных разнообразные эмбарго – наиболее всеобъемлющими, хотя и не наиболее действенными, эмбарго ООН. Национальные эмбарго будут оказывать тем более сильное ограничивающее понижающее влияние, чем сильнее компания связана с соответствующей национальной юрисдикцией.

Возникновение новых технологий потребует от компании осуществления инвестиций в материальные и нематериальные активы, что будет влиять на конечный финансовый результат через соответствующую амортизацию.

2. Построение диаграммы причинно-следственных связей

Диаграмма причинно-следственных связей представляет собой совокупность основных компонентов системы (переменных) (табл. 5.2) и отражает причинно-следственные связи между ними.

В соответствии с целью исследования были выделены 79 переменных, причинно-следственные связи, между которыми, изображены на рис. 5.3.

Таблица 5.2

Переменные ИДМ

Рынок капитала	1. Ind_Debt_Vol – Объем размещений долгов по отрасли 2. Ind_Debt_Vol_Rate – % ставка долгов по отрасли 3. Ent_Debt_Vol – объем размещений долгов по предприятию 4. Ent_Debt_Vol_Rate – % ставка долгов для предприятия 5. Owner_Change_Restrictons – Ограничения на смену собственника (одобрение надзорных органов) 6. Foreign_EQT_Env_Restrictons – Ограничение на иностранное участие в капитале
Банковский рынок	7. Ind_Bank_Vol – объем банковских заимствований в отрасли 8. Ind_Bank_Vol_Rate – % ставка отрасли 9. Ent_Bank_Vol – объем банковских заимствований предприятия 10. Ent_Bank_Vol_Rate – % ставка банковских заимствований для предприятия 11. Debtors_Profile – структура портфеля 12. Norm_Performance – соблюдение нормативов 13. Corp_Bank_Pres – Присутствие корпоративного банка на рынке 14. Sft_Bank_Pres – Присутствие удовлетворяющего банка на рынке 15. Rate_Tax_Exempt_Limits – Ограничения по принятию банковского процента на себестоимость для налогового учета 16. Sovereign_Rating – Рейтинги Sovereign
Рынок труда	17. Labour_Q_Sf – Достаточность квалифицированной рабочей силы
Рынок материальных ресурсов	18. Стоимость EXW – P_EXW 19. Стоимость FCA – P_FCA 20. Стоимость DDP – P_DDP 21. Distr_Chain_P – стоимость канала распределения 22. Env_Prot_Stdrt – Стандарты о защите окружающей среды 23. Exp_Cust_Duty – Экспортные таможенные пошлины 24. Imp_Cust_Duty – Импортные таможенные пошлины Transp_Stdrt – Требования к перевозчикам
Рынок информационных ресурсов	25. SARM – автоматизированные системы управления ресурсами 26. SAPM – автоматизированные системы управления предприятиями 27. SADM – электронные системы управления заказами
Общее	28. Res_Emb_UN – Эмбарго ООН на зону ресурсов 29. Distr_Emb_UN – Эмбарго ООН на зону сбыта

Продолжение табл. 5.2

Операционная деятельность	30. Demand – Уровень спроса 31. Resources_Monopoly – Рынок ресурсов монополизирован 32. Costs_Cut_Pot– Потенциал сокращения издержек 33. LC_Born – Фаза ЖЦ зарождение 34. LC_GR – Фаза ЖЦ рост 35. LC_AD – Фаза ЖЦ зрелость 36. LC_STG – Фаза ЖЦ стагнация 37. New_Distr_Mrks – Наличие новых потенциальных рынков сбыта 38. New_Res_Mrks – Наличие новых потенциальных рынков ресурсов 39. New_Comp_Entr – Выход на рынки новых конкурентов 40. New_Analog_Entr – Выход на рынок новых товаров заменителей 41. Next_Gen_Entr - Выход на рынок товаров следующего поколения 42. Distr_Mrks_Decl – Сокращение рынка сбыта 43. Res_Mrks_Decl – Сокращение рынков ресурсов 44. Gds_P_Incr – Увеличение цен на продукцию 45. Gds_P_Decr – Сокращение цен на продукцию 46. Res_P_Incr – Увеличение цен на ресурсы 47. Res_P_Decr – Сокращение цен на ресурсы 48. SBU_Decl – Сокращение СЗХ 49. SBU_Exp – Расширение СЗХ 50. SBU_Des – Исчезновение СЗХ 51. URS_Decl – Сокращение ЗСР 52. URS_Exp – Расширение ЗСР 53. URS_Des – Исчезновение ЗСР
Инвестиционная деятельность	54. Tang_Assets_Renov – Обновление оборудования 55. Intangible_Assets_Acq – Приобретение НМА 56. Deposit_Inv – Вложение в депозиты 57. Stk_Acq – Приобретение долей и акций 58. New_Tech – Появление новых технологий производства 59. Dep_Over_Cred_Rate – Превышение депозитных ставок над кредитными
Финансовая деятельность	60. Share_Plt – Выпуск акций / увеличение доли 61. Bank_Debt_Acq – Привлечение заемных средств 62. Convert_Debt_Acq – Привлечение конвертируемых долговых ценных бумаг 63. Notes_Debt_Acq – Привлечение долговых ценных бумаг

Выручка	64. Rev – Выручка
Расходы	65. Себестоимость COGS 66. На продажу Sales 67. Управленческие и административные G&A
Амортизация ОС Амортизация НМА	68. D 69. A
EBIT	70. Прибыль до уплаты процентов, налогов
I_Inc	71. Процентные доходы
I_Exp	72. Процентные расходы
Corp_Inc_Tax	73. Налог на прибыль
Net Profit	74. Чистая прибыль
Shares	75. Ord_Sh – Обыкновенные акции 76. Pref_Sh – Привилегированные акции 77. Sh_Opt_Gr – Опционы выданные
EPS	78. Доход собственника

Построение диаграммы потоков и уровней

Основные этапы:

1. разбиение всего множества переменных на три подмножества:
 - переменные, характеризующие состояние моделируемой системы (переменные типа «уровень»);
 - переменные, характеризующие изменения в моделируемой системе (переменные типа «темпы»);
 - вспомогательные переменные и константы, описывающие различные экзогенные (внешние) и эндогенные (внутренние по отношению к модели) факторы;
2. графическое отображение взаимодействия переменных, моделирующих функционирование моделируемой системы и изменения внешней среды (с помощью специального набора символов).

Обозначения переменных необходимо внести в **таблицу идентификаторов**, с указанием единицы измерения каждой переменной.

При выборе идентификаторов необходимо учитывать, что:

- идентификатор уровня или темпа может состоять не более чем из четырех символов;
- идентификаторы должны содержать только буквы латинского алфавита.

Построение диаграммы потоков и уровней – это следующий шаг на пути перехода от вербального описания функционирования моделируемой системы к ее математическому описанию.

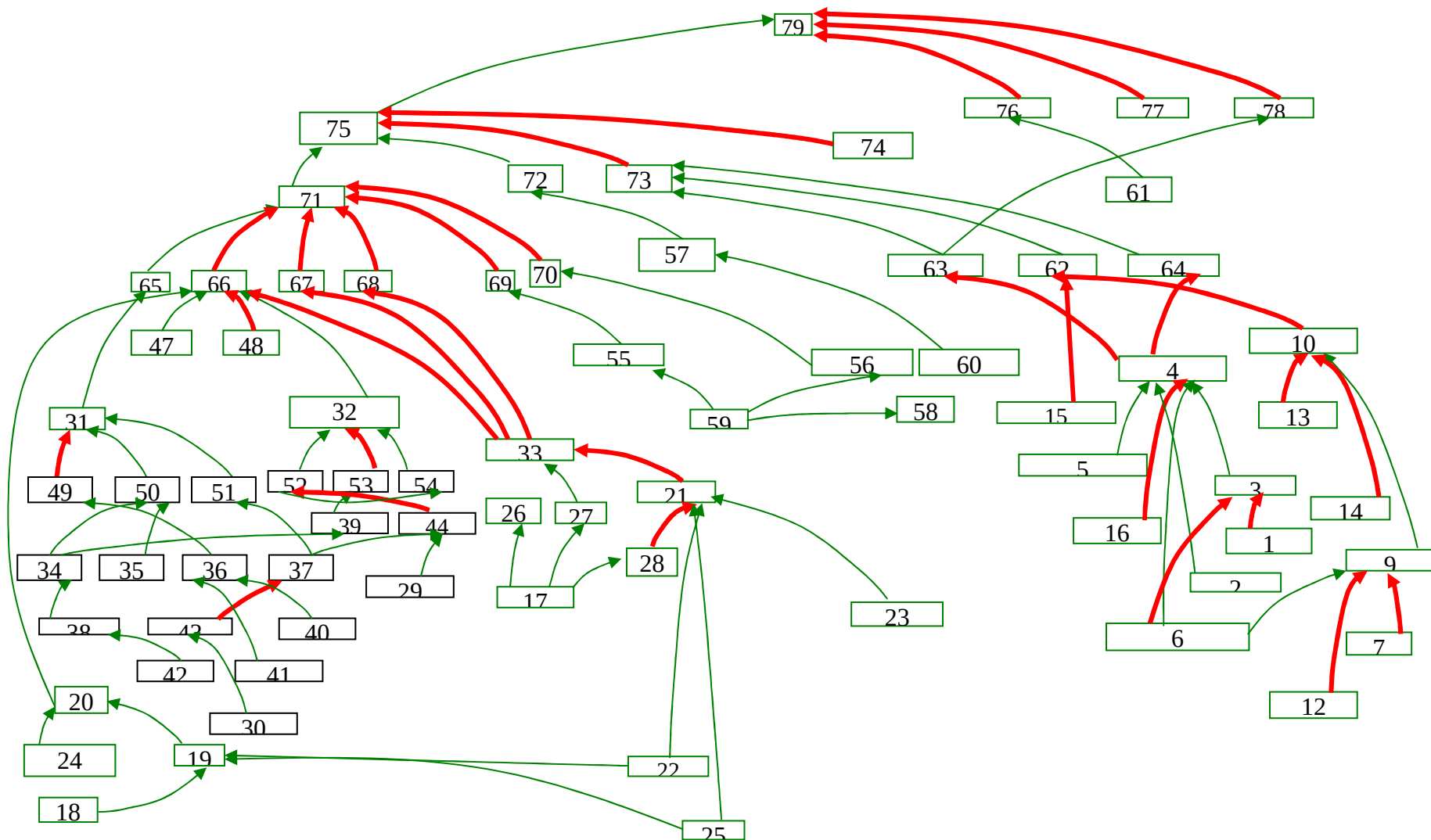


Рис. 5.3. Диаграмма причинно-следственных связей

5.4. ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ В УСЛОВИЯХ РАЗНЫХ ФАЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

5.4.1. Формирование группы экспертов для осуществления «форфейтинга»

Для реализации процесса прогнозирования потенциальных условий, в которых должна разрабатываться и использоваться стратегия управления конкурентными преимуществами предприятия, формируется группа специалистов (экспертов).

Известно, что **экспертные методы** прогнозирования используются в случаях:

- когда невозможно учесть влияние многих факторов из-за значительной сложности объекта прогнозирования;
- наличия высокой степени неопределенности информации, имеющейся в прогностической базе, или вовсе при отсутствии информации об объекте прогнозирования.

Существуют методы индивидуальных экспертных оценок, в состав которых входят: *метод опроса в форме интервью и аналитическая группа методов*. К частным методам, которыми пользуются эксперты в данном случае, относятся: *ассоциативные приемы, приемы аналогий, морфологический анализ*. И методы коллективных экспертных оценок, которые включают в себя: *комиссии {круглого стола}; коллективную генерацию идей (различные виды «мозгового штурма»); метод «Дельфи»; метод функционально-стоимостного анализа*. Эта группа методов основана на том, что при коллективном мышлении: во-первых, выше точность результата; во-вторых, при обработке полученных результатов могут возникнуть продуктивные идеи. Подбор экспертов, в этом случае, должен осуществляться на основе следующих критериев:

- «группа людей более двух человек, которые динамично взаимодействуют, зависимы друг от друга и направлены в сторону общей цели или миссии». При этом "каждый представитель команды играет

определенную роль, занимает определенную позицию и выполняет определенную функцию в команде" (См.: Dyer W. Op. cit. – P. 23; Кобринская И. Я. 1986., С. 6).

В зависимости, от используемого метода, при подборе этой группы могут использоваться как симметричный и несимметричный, так и смешанный подходы. В первом случае в качестве экспертов выбираются специалисты узкого профиля по различным аспектам исследуемой проблемы. Во втором случае – это специалисты широкого профиля, обладающие широкими знаниями об исследуемой проблеме в целом. Смешанный подход предполагает включение в группу и тех и других специалистов.

Подобные группы в большинстве своем используют так называемый «форфейтинг» – прогнозирование будущего на основе не тех или иных моделей и учета возможных закономерностей, а путем обобщения «озарений» и «видений» (латерально – мыслящих) экспертов. Примером «форфейтинга» может быть прогнозирование на основе коллективной генерации идей («мозговые атаки», метод «Дельфи»), либо морфологического анализа, либо построения сценариев и т.п., в ходе которых обобщаются мнения различных экспертов. Метод «Дельфи» был разработан в 1964 г. американской научно-исследовательской корпорацией «*RAND Corporation*», использовался для целей военного научно-технического прогнозирования будущего.

Методы экспертных оценок применяют в рамках определенной процедуры, этапы которой нацелены на решение тех или иных вопросов организации экспертизы. Процедура проведения экспертизы состоит в следующем:

1. на *первом этапе* создается группа управления, назначается ее руководитель и разрабатывается руководящий документ экспертизы;

2. на *втором этапе* осуществляется подбор и формирование экспертной группы;

3. на *третьем этапе* проводится разработка способа организации и методики проведения опроса экспертов;

4. на *четвертом этапе* определяется способ организации и методики обработки данных опроса экспертов, цель обработки – получение обобщенных данных и новой информации, содержащейся в скрытой форме

в экспертных оценках. На основе результатов обработки формируется решение проблемы;

5. *пятый и шестой этапы* – это проведение опроса и обработка его результатов, включающая их анализ, утверждение и оформление в виде отчета.

Для обработки количественных экспертных оценок используются статистические методы и рассчитываются показатели среднего значения и разброса вариационного ряда экспертных оценок. Показатели разброса служат базой для расчета степени согласованности мнений экспертов, надежности экспертов. При регулярном привлечении экспертов или возможности сравнения оценок с фактическими значениями исследуемых параметров показатели разброса могут быть использованы и для вычисления точности и надежности оценок. Бывают такие ситуации, когда мнения экспертов расходятся. В этом случае, надо просто считаться с тем, что у экспертов мнения расходятся, и фиксировать существование неопределенности суждений и оценок. Экспертизы и прогнозы нужны не сами по себе, а для принятия определенных решений. А также использовать теоретико-игровой подход к обработке результатов экспертиз в условиях рассогласованности мнений экспертов. Степень согласованности мнений экспертов также может оцениваться с использованием метода неаналитических средних («средних положений»), предусматривающего определение медиан, квартилей и межквартильных расстояний (Джинни К., 1970).

Общие недостатки методов экспертных оценок (кроме метода «Дельфи»):

1) часть специалистов экспертной группы или даже один наиболее активный член группы могут оказывать давление на всех членов, и, если такое мнение ошибочно, может быть получен неправильный прогноз;

2) в отдельных случаях на решения членов экспертной группы может оказать отрицательное влияние не глубина доводов, а количество замечаний «за» и «против»;

3) возможно также, что проблема достижения соглашения между членами экспертной группы будет иметь более важное значение, чем тщательно разработанный прогноз (Парсаданов Г. А., Егоров В. В. 2002. с.69).

5.4.2. Этапы процесса прогнозирования потенциальных условий в разных фазах экономического цикла

Процесс прогнозирования потенциальных условий для выбора стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия в разных фазах экономического цикла включает следующие этапы (Романенко И. В. 2000):

1) **предпрогнозная ориентация** – совокупность работ, предшествующих разработке задания на прогноз и включающих: а) определение объекта; б) цели и задачи прогнозирования; в) период основания и г) период упреждения прогноза. В т.ч. определение **глобальной и локальных целей** прогнозирования предстоящих потенциальных условий функционирования предприятия в период перехода от фазы экономического цикла, в которой оно находится в момент начала прогнозирования, к следующей фазе экономического цикла;

2) **разработка задания на прогноз**, т. е. такого документа, который определяет цели и задачи прогноза и регламентирует порядок его разработки.

3) **прогнозная ретроспекция** – исследование истории развития объекта прогнозирования и прогнозного фона с целью получения их систематизированного описания. (т.е. установление объекта прогнозирования и прогнозного фона).

Работа на первом этапе выполняется в такой последовательности:

- формирование описания объекта в прошлом, что включает предпрогнозный анализ объекта, оценку его параметров, их значимости и взаимных связей;

- определение и оценка источников информации, порядка и организации работы с ними, сбор и размещение ретроспективной информации;

- постановка задач исследования.

При сканировании внешней и внутренней среды предприятия необходимо:

- определение *наиболее значимых для предприятия* секторов внешней и внутренней среды, подвергаемых сканированию;

– выделение для каждого сектора *конкретных объектов*, на которые следует обратить особое внимание, в связи с их высокой значимостью для предприятия в *предстоящей* фазе экономического цикла;

– сбор *квантифицированной и качественной информации* о влиянии этих объектов на стратегию управления конкурентными преимуществами предприятия в *действующей* фазе экономического цикла (сканирование внешней и внутренней среды предприятия).

4) Прогнозный диагноз – исследование систематизированного описания объекта прогнозирования и прогнозного фона с целью выявления тенденции их развития и выбора (разработки) моделей и методов прогнозирования.

В ходе него исследуется систематизированное описание объекта прогнозирования и прогнозного фона с целью выявления тенденций их развития и выбора моделей и методов прогнозирования. Работа выполняется в такой последовательности:

1. разработка модели объекта прогноза, в т.ч. формализованное описание объекта, проверка степени адекватности модели объекту;

2. выбор методов прогнозирования (основного и вспомогательных), разработка алгоритма и рабочих программ.

В т.ч. необходимо: разработать *систему показателей* оценки степени совокупного влияния выделенных объектов на стратегию управления конкурентными преимуществами предприятия в *действующей* фазе экономического цикла. Провести *анализ информации* и оценку с помощью разработанных показателей степени влияния этих объектов на стратегию управления конкурентными преимуществами в *действующей* фазе экономического цикла. А также *выбрать наиболее предпочтительный* для предприятия *метод прогнозирования* степени влияния рассматриваемых объектов на стратегию управления конкурентными преимуществами предприятия в *предстоящей* фазе экономического цикла с учетом наличия или возможности привлечения к прогнозированию нематериальных активов требуемого уровня. *Сформировать* из работников предприятия и привлеченных из соответствующих НИИ и других организаций *групп латерально-мыслящих* специалистов-участников прогнозирования степени влияния рассматриваемых объектов на стратегию управления

конкурентными преимуществами предприятия в предстоящей фазе экономического цикла.

5) **Прогнозная перспекция** – разработка прогноза по результатам прогнозного диагноза. (т.е. процесс обширной разработки прогноза, в т.ч.: расчет прогнозируемых параметров на заданный период; синтез отдельных составляющих прогноза).

В нашем случае, это может быть разработка сформированной группой *вариантов* потенциальной для *предстоящей* фазы экономического цикла стратегии управления конкурентными преимуществами. Введение в *имитационную модель* исходной информации (результатов сканирования внешней и внутренней среды предприятия). *Проигрывание* на имитационной модели вариантов влияния объектов на варианты стратегии управления конкурентными преимуществами с оценкой степени верификации полученного прогноза и потенциального риска принятия того или иного варианта стратегии.

6) **Верификация прогноза** – оценка достоверности и точности прогноза или проверка *его* обоснованности.

7) **Корректировка прогноза** – уточнение прогноза на основании его верификации и /или дополнительных данных.

8) **Синтез прогнозов** – разработка системного прогноза.

Обсуждение полученных вариантов прогноза на группе специалистов-участников прогноза, учет и обобщение высказанных мнений этих участников, *выработка согласованного варианта* прогноза на основе использования форфейтинга. Результаты прогноза оформляются в виде справки, доклада или иного материала.

Доведение согласованного варианта прогноза до сведения руководства предприятия и **разработка рекомендаций** по реализации мероприятий, необходимых для выбора и реализации **стратегии управления конкурентными преимуществами в предстоящей фазе экономического цикла.**

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 5.

1. Объектом прогнозирования в предложенной в монографии концепции экономических циклов становятся условия, складывающиеся в разных фазах экономического цикла для принятия менеджментом

предприятий управленческих решений. Результат подобного прогнозирования должен дать «общую картину внешней и внутренней среды предприятия.

2. Инструментарием, необходимым менеджеру для прогнозирования степени влияние цикличности развития экономики на выбор стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия в разных фазах экономического цикла, является сканирование внешней и внутренней среды предприятия

3. Результаты сканирования подвергаются анализу, главная цель которого состоит в увязке всех полученных результатов сканирования перечисленных рынков и внутренней среды предприятия (СПП). Эти результаты оформляются в виде матрицы, в которой увязывается влияние внешней и внутренней среды предприятия на варианты стратегии управления конкурентными преимуществам предприятия в фазах рецессии и подъема экономического цикла.

4. Для прогнозирования динамики параметров внешней и внутренней среды разрабатывается имитационная модель, позволяющая менеджменту моделировать возможные варианты этих условий. Модель строится на основе построения диаграмм потоков и уровней, реализующих подход Дж. Форрестера к индустриальной динамике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1) Джинни К., Средние величины/ Пер. с итал. – М.: Статистика, 1970.

2) История через личность: Историческая биография сегодня – М.: Квадрига. 2010,.

3) Клейнер Г. Б. Системный кризис, системный анализ, системный менеджмент //«Стратегическое планирование и развитие предприятий. / Пленарные доклады Десятого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2010»

4) Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия// «Вопросы экономики»,.21.10.2002, 010;

5) Крепкий Л. М. Регулирование экономических циклов. – М.:ЗАО «Издательство экономика»,2007

6) Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. Учебник. 2-е изд. – М.: Экономика, 2008.

7) Парсаданов Г. А., Егоров В. В. Прогнозирование национальной экономики. М.: Высшая школа. 2002.

8) Романенко И. В. Социальное и экономическое прогнозирование. СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000.

9) Сен. А., Развитие как свобода. М.: Новое издательство, 2004 –

10) Чиркова Е. В. Анатомия финансового пузыря. Издательство: Кейс, 2010г

11) Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика)/ Пер. с англ.. – М.: Прогресс.1971.

12) www.opec.ru/1242792.html
[http://news.mail.ru/politics/3543007/.](http://news.mail.ru/politics/3543007/)

13) www.gks.ru)

РАЗДЕЛ II. ЦИКЛИЧНОСТЬ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЁ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

ГЛАВА 6. ТРАНСФОРМАЦИЯ ПАРАДИГМЫ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

6.1. ПОНЯТИЯ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ, ОПРЕДЕЛЯЕМЫЕ ТРАДИЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИЕЙ, БЕЗ УЧЕТА ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.

Понятие конкурентоспособности компаний в современной теории и практике стратегического управления стало ключевым при решении вопросов эффективности деятельности фирм. Связанная с этим проблема поиска и сохранения конкурентных преимуществ, в свою очередь, – главной в управленческой и экономической работе фирм. Существующие разработки в той области основаны на признанном диалектическом единстве конкурентных преимуществ с понятиями *конкуренция*, *конкурентоспособность* и *стратегическое управление*.

Развитие идеи о роли и содержании понятия *конкурентных преимуществ* началось в рамках теории конкуренции и классической политэкономии, и получило свое дальнейшее углубление вместе с динамикой экономической науки и трансформацией ее в различные отрасли знаний, связанные с все более и более приближенными к практике управления предприятиями, отраслями и национальными экономиками вопросами.

Классические подходы характеризуются тем, что понятия (категории) конкуренции, конкурентоспособности и конкурентных преимуществ понимались с поведенческой позиции в одном контексте. Методологические основы конкурентоспособности как категории

заложили такие основоположники экономической науки как: А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс и другие. В частности, А. Смит отождествлял конкуренцию с «честным соперничеством между продавцами за более выгодные условия продажи своих товаров». Понятия относительных конкурентных преимуществ (А. Смит) и абсолютных конкурентных преимуществ (Д. Рикардо) были развиты Э. Хекшером и Б. Олином, а в дальнейшем В. Леонтьевым. П. Кругман и К. Ланкастер разработали теорию эффекта масштаба массового производства как конкурентного преимущества стран. Новый вклад в понятие факторов развития успешного производства внес Р. Лукас, который ввел понятие *человеческого капитала*, т.е. навыков, умений, знаний, квалификации и согласованности действий, и его ключевого свойства – значительного положительного внешнего эффекта.

В рамках неоклассической теории поведенческий подход получил дальнейшее развитие на основе раскрытия моделей поведения фирм в различных структурах рынка более адекватных реальной экономической ситуации, а именно – монополистической конкуренции, олигополистической конкуренции и чистой монополии, и в более поздних исследованиях – различных моделях одностороннего поведения фирм. Структурный подход определяет содержание конкуренции типом рынка и характерных для него базовых условий, а функциональный подход смещает рассмотрение экономической сущности конкуренции в сторону изучения ее роли в экономическом развитии.

Еще одна область экономической теории, известная в зарубежной и отечественной литературе, как *теория организации отраслевых рынков* (*теория организации промышленности, экономическая теория отраслевых рынков*) посвящена одной из основных идей – парадигме «структура–поведение–результат», разработанной профессорами Гарвардской школы Э. Мэйсоном и Д. Бэйном в 40-х и 50-х гг. XX в. и их последователями. В этих работах исследуется гипотеза существования прямой связи между структурой рынка, поведением фирм и результативностью функционирования рынка. Последнее означает эффективность, прибыльность, технический прогресс и уровень экономического развития. С середины 70-х годов прошлого века существует логически совершенный неформальный теоретический аппарат

анализа взаимосвязей между структурой рынка, поведением фирм и результативностью функционирования рынка.

Развитие эконометрических исследований позволило сочетать эмпирический анализ с теоретическим, что привело к многочисленным исследованиям успешности фирм с учетом структурных и поведенческих параметров как базы для изучения влияния внешней среды фирмы, и создало новые подходы к обоснованному выбору стратегических решений. К последовавшим исследованиям относятся три направления: теоретико-игровые модели в анализе рынков несовершенной конкуренции; теория транзакционных издержек при сравнительном анализе рынков; теория состязательных, или квазиконкурентных, рынков. К другим фундаментальным теориям, сыгравшим важную роль в попытках разработки теоретической базы обоснования эффективных стратегических решений, в основном, касающихся теории фирмы, относятся институциональная, эволюционная, бихевиористская, X-эффективности и др..

Работы в области выявления источников и механизмов создания конкурентных преимуществ фирм в рамках теории стратегического управления начались во второй половине прошлого века (*А. Чандлер, К. Эндрюс, И. Ансофф*) и в основном концентрировались на исследовании внешних для фирмы факторов и связи стратегии с внешними средами. В результате сегодня насчитывается около *десяти различных школ*, которые с течением времени либо сближаются, либо теряют свою актуальность.

Интенсивный процесс поиска научных подходов к объяснению причин возникновения конкурентных преимуществ привел к появлению нескольких концепций конкурентного преимущества. Среди них, прежде всего, отметим концепцию конкурентных преимуществ как *стратегической цели* Минцберга Г. (*Минцберг Г., 2000*), которая определяет позицию компании по сравнению с конкурентами и определяет направленность деятельности компании на превосходство над конкурентами.

Другим ярким представителем развития идеи конкурентного преимущества является школа *конкурентного позиционирования*, имеющая в своей идеологической основе идеи М. Портера (*Портер Е. М., 2005, Кэмпбел Д., 2003*) о генерической (родовой) стратегии, выбранной в

соответствии с конкурентным преимуществом и структуры отрасли на основе модели пяти сил конкуренции. Кроме этого М. Портером предложена концепция *ценностной цепочки*, в которой учитываются все действия компании, приводящие к увеличению ценности продукта или услуги. Несмотря на критику со стороны других авторов в области стратегического и тактического менеджмента, сегодня эти подходы скорее являются взаимодополняющими (Кэмпбел Д., 2003), так как на этих идеях строятся многие предлагаемые в теории стратегического менеджмента модели управления конкурентными преимуществами. Школа позиционирования М. Портера (так же как и школа планирования И. Ансоффа) видит суть стратегии фирмы в адаптации к ее *специфической внешней среде*.

Как следствие бурного развития менеджмента в 90-е годы XX в. появилась еще одна, наиболее популярная в настоящее время концепция объяснения источников конкурентных преимуществ – *ресурсный подход*. Согласно результатам исследования Ассоциации менеджеров России и консалтинговой компании Accenture (www.amr.ru) рост бизнеса все меньше зависит от внешней среды и все больше – от эффективности использования внутренних ресурсов.

Ресурсная школа или *школа компетенций* (Г. Хэмел и К. Прахалад; А. Хеене и Р. Санчез) объясняет источники конкурентных преимуществ *компетенциями* (способностями) организации и *способами организации* ее деятельности. Появление этой школы как оппозиционной так называемым механистическим методам школы позиционирования связано со ставшей актуальным явлением неопределенностью бизнес-среды.

С точки зрения ресурсного подхода, ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность компании, выступает не структура отрасли или позиция, занимаемая компанией в этой отрасли, а наличие у компании уникальных ресурсов и организационных способностей (компетенций), которые определяют конкурентные преимущества фирм. Причем, чем интенсивнее изменения, протекающие в той или иной сфере бизнеса, тем меньшую роль играют структура отрасли и позиция в ней данной компании, и тем более значима роль уникальных ресурсов, находящихся в распоряжении данной компании, и важнейшего из них – знаний в значимых для бизнеса областях.

Это направление в настоящее время интенсивно развивается как в сторону развития и создания компетенций, так в отдельные области компетенций, например, компетенции организаций. Причем, важно то, что этот подход в современной интерпретации не отрицает необходимость изучения структуры отрасли, модели целеполагания фирм, поведения конкурентов, но подчеркивает, что конкурентоспособность фирм (и лидерство) создаются собственными, трудно копируемыми организационными компетенциями. Акцент на внутренних факторах успеха фирм делают и другие, более поздние концепции – управления качеством, реинжиниринг бизнес-процессов, обучающейся организации, планирование на основе бизнес-процессов и др.

Последние три десятилетия предлагают много примеров компаний, добившихся серьезных преимуществ благодаря своим выдающимся способностям в снижении затрат, логистике, управлении качеством и быстрой разработке новых продуктов. Причем, эти же примеры говорят о том, что независимо от фазы развития экономики, включая рецессию, стратегическое управление фирм, основанное на создании и поддержании ресурсного потенциала в адекватном фазе состоянии, обеспечивает фирме не только выживание, но и устойчивые успехи в стратегиях, направленных на рост.

На рубеже веков появились новые факторы развития, которые привели к появлению новых исследований и, соответственно к появлению новых концепций конкурентных преимуществ. Среди этих новых тенденций назовем процессы дерегулирования, глобализацию, новые идеи развития отраслей (инновации, технологические прорывы в производстве и управлении, доступность информационных ресурсов, трансферт технологий, изменение предпочтений потребителей вследствие расширения рынков и размывания их границ), усложнение форм конкурентных и неконкурентных взаимодействий фирм, изменение подходов к понятию фирмы и ее организационно-производственных форм (Дж. Мур, К. Кристенсен, Б. Джованович, МакДональд, А. Бранденбургер и Б. Дж. Нейлбафф, Г. Хэмел и К. Прахалада, А. Т. Карни и многие другие).

Несмотря на попытки размежевания школ стратегического управления отметим, что как ресурсная школа возникла по требованию

времени из более ранних идей о важности учета и создания потенциала развития фирмы, так и дальнейшее развитие ресурсной теории стратегического управления происходит в направлении использования разумных идей других направлений. Речь идет, прежде всего, о концепции "динамических способностей" фирмы (*Д. Тис др.*), который подчеркивает, что потенциал фирмы заключается в ее интегрировании, создании и адаптации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстро изменяющейся среде. Кроме того, в других отраслях менеджмента, например, в управлении знаниями ресурсный подход трансформировался в концепцию интеллектуального потенциала фирмы, как важной составляющей нематериальных источников конкурентных преимуществ. Таким образом, любые различия в результатах функционирования фирм трактуются как следствие организационных достижений фирмы в области знаний.

Современная экономическая наука, таким образом, внесла огромный вклад в теорию конкурентных преимуществ, в результате чего сложилось общее направление исследований в области конкурентоспособности *носителей свойств конкурентных преимуществ*. К ним авторы относят различных субъектов конкурентоспособности: изделия и услуги, предприятия и организации или их группы (отраслевые или конгломератные объединения), отдельные страны или их объединения (региональные, политические, этнокультурные). При этом все три отмеченные выше концепции органично используются при разработке методических основ выработки технологий управления конкурентными преимуществами.

Теоретическим и методологическим вопросам формирования конкурентных преимуществ организаций и технологиям их формирования посвящено большое число исследований отечественных и зарубежных учёных-экономистов, к которым отнесем, прежде всего, таких как: Г. Л. Азоев, В. Андрианов, И. Ансофф, Е. Арефьева, А. Баландин, О. Богомолов, З. Большаков, О. Виханский, М. *Гельвановский*, А. Градов, П. Завьялов, Б. Карлофф, Ю. Куренков, Д.. Кэмпбел, Д. Лаллок, Е. Лавренова, Ж Ламбен, Г. Минцберг, Р. Мэтьюз, М. Портер, К. Прахалад, А. Дж. Стрикленд,

А. Томпсон, Р. Фатхутдинов, Г. Хэмел, А. Челенков и многие др. Новые разработки в области повышения эффективности управления предприятием все более приближаются к определению *конкурентного преимущества* как объекта стратегической деятельности предприятия и ставят своей целью разработку подходов к управлению конкурентоспособностью предприятия на основе формирования конкурентных преимуществ с учетом многочисленных факторов. Перечни факторов в той или иной форме учитывают разнообразные макро- и микросреды предприятия, стратегические приоритеты, внутренние компетенции, ценности организации и т.д., а также предлагают различные классификации конкурентных преимуществ по источникам, временному принципу, удерживаемости, степени и др., которые, с точки зрения авторов, в той или иной степени служат задаче поиску и удержанию конкурентных преимуществ согласно концепции, которой придерживаются авторы.

Несмотря на обилие публикаций открытыми остаются вопросы технологии поиска и формирования конкурентных преимуществ, которые бы учитывали цикличность развития экономики, при которой данные технологии претерпевают влияние *конкретных, характерных на данный момент времени факторов политического и экономического характера, отражающих развитие экономических, политических и социальных процессов, сопровождающих развитие экономики на разных фазах развития экономик, отраслей и фирм.*

В связи с этим задача анализа возможности использования той же структуры конкурентных преимуществ и тех же технологий управления ими в разных условиях хозяйствования *трансформируется в задачу адаптации системы управления конкурентоспособностью предприятия в среде множества факторов, каждый из которых самостоятельно и во взаимозависимости изменяется при переходе от одной фазы цикла к другой.*

6.2. ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОНЯТИЙ И ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ, ОПРЕДЕЛЯЕМЫХ ТРАДИЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИЕЙ, В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.

В условиях рецессии фирмы сталкиваются с изменением состояния всех сред, в которых формируются и поддерживаются их конкурентные преимущества. Рассмотренные в главе 5 данной книги (раздел 5.1.) факторы, влияющие на формирование стратегии предприятия в условиях возросших рисков в макроэкономике, изменения параметров конкуренции и рынков капитала, в жестких условиях нормативно-правовой базы и дезинтеграции технологической среды, характеризуют изменение **принципов экономической деятельности** предприятий и, следовательно, **принципов формирования конкурентных преимуществ**.

Следуя принятым стратегиям и соответствующим целям в условиях стабильного состояния экономики фирмы не готовы реагировать на изменения внешних и внутренних своих сред в условиях других фаз, которые приводят, соответственно к изменению конкурентоспособности. Существующие подходы к стратегическому управлению в условиях неопределенности разрабатываются в российской экономической науке на протяжении многих лет «перестройки», однако они не учитывали таких сложных ситуаций, какие сложились во время рецессии. Поэтому рекомендаций по формированию конкурентных преимуществ, как цели стратегического, а не тактического управления, во время спада наши предприниматели не имеют.

Поиски решений текущих кризисных проблем привлекают внимание ученых и руководителей предприятий к анализу экономических явлений с точки зрения стратегического анализа. Как наиболее соответствующий идее изменения конкурентных преимуществ на разных фазах экономического цикла и возможности его использования для изменяющихся условий сред назовем *ресурсный подход* в рамках концепции *стратегического потенциала*

фирмы. Как было сказано выше, современные тенденции развития отраслевых рынков требуют гибкости фирмы в отношении своих ресурсов, поэтому анализ ресурсов и способностей компании должен быть направлен на цели стратегического анализа в условиях динамики ее развития и отраслевого рынка с учетом всех факторов, в том числе фактора цикличности развития экономики.

Проблема ресурсно-рыночного подхода к стратегии предприятия глубоко исследована в трудах Г. Б. Клейнера. Он пишет: «Вследствие особенностей институциональной среды в России, в частности слабости контрактной системы, стратегия кратковременных запасов характеризуется высокой степенью риска, хотя и минимизирует размер оборотных средств». Этот фактор следует учитывать и при работе фирмы в условиях цикличности экономики.

Управление стратегическим потенциалом фирмы имеет своей целью постоянное поддержание стратегического потенциала в актуальном состоянии в условиях нестабильной внешней среды и обусловленных ею изменчивостью стратегических целей (А. П. Градов, 2003). Адаптация стратегического потенциала к изменяющимся *стратегическим целям фирмы в разных фазах экономического цикла* является главной функцией менеджмента в рамках управления стратегическим потенциалом фирмы (гл. 17).

Конкурентная позиция фирмы зависит от соответствия и достаточности системы взаимоувязанных ресурсов и компетенций разрабатываемой и реализуемой стратегии в соответствии с целями фирмы. Поэтому управление стратегическим потенциалом как адекватным набором материальных и нематериальных ресурсов и компетенций предполагает выявление и оценку, как набора, так и качества этих ресурсов и компетенций при переходе на другие фазы экономического цикла, включая периоды стагнации и спада в циклическом развитии экономики.

Гибкость стратегического потенциала в соответствии с кратко- и долгосрочными целями фирмы является необходимым условием для приспособления ресурсных преимуществ и ключевых компетенций к меняющимся внешним условиям.

6.2.1. Управление конкурентными преимуществами на разных этапах цикличного развития экономики

Предлагаемый подход к управлению конкурентными преимуществами основан на *выборе и диагностике индикаторов, указывающих на положительную динамику развития факторов, характерных для разных фаз циклического развития экономики, подробно описанных в главе 5 (раздел 5.1).*

Наиболее приближенным для целей *разработки технологий управления конкурентными преимуществами на разных этапах цикличного развития экономики* является, на наш взгляд, методическое обеспечение управления конкурентными преимуществами, предложенное Фатхудиновым Р. А. (*Фатхудинов Р. А., 2008*). Реализация конкурентного преимущества, по его мнению, “опирается на сущность ценности, явившейся источником получения преимущества (материальные, нематериальные, денежные, социальные и другие ценности), и зависит от ее содержания, источника происхождения, динамичности проявления, масштаба распространения и других условий”.

Таким образом, стратегия управления конкурентными преимуществами с учетом цикличности развития экономики предполагает перспективный анализ, отбор и обоснование конкурентных преимуществ и факторов конкурентоспособности фирмы на основании подробной классификации конкурентных преимуществ на базе изменяющихся по фазам ценностей и их сущности. Методами (инструментами) реализации этой политики являются учет, анализ, нормирование и оценка конкурентных преимуществ. Методика предлагает схему превращения конкурентных преимуществ объектов в конкурентоспособность организации. С нашей точки зрения необходимо критически подходить к выбору методики оценки конкурентных преимуществ, так как некоторые из них носят стратегический характер.

В основу разработки ценностей фирмы может быть положен подход, базирующийся на цепочке ценностей компании (*ценностной цепочке*) – известный и опробованный метод поиска конкурентных

преимуществ, идея которого принадлежит М. Портеру (*Портер Е. Майкл, 2005*). Этот подход может быть использован для выявления тех потенциальных видов деятельности и их ресурсов, которые дадут конкурентные преимущества компании на разных фазах экономического цикла, когда другие компании, сейчас проигнорировавшие этот процесс, будут испытывать трудности в собственном позиционировании ввиду потери основных ключевых компетенций необходимых на этапах роста.

По мнению Фатхудинова Р. А. (*Фатхудинов Р. А., 2008*) “ценности могут превратиться в базисные или второстепенные, стратегические или тактические конкурентные преимущества ... в глобальном, локальном или индивидуальном масштабе”, а полученные “конкурентные преимущества, в конечном счете, воплощаются в товарах, выпускаемых данным объектом и реализуемых на рынке”.

Моделирование цепочки создания ценности компании как системы (см., например, *Грант Р. М., 2008*) означает анализ ключевых компетенций компании и выяснение, какие из них (в том числе в смежных областях) могут быть использованы сейчас, и какие создадут или поддержат конкурентные преимущества в будущем, когда ситуация изменится, и вместе с ней и все условия существования компании. То есть речь идет о выявлении ценностей, как источников конкурентных преимуществ, их системных эффектов и возможностей их использования для повышения устойчивости и развития бизнеса на разных фазах экономического цикла. Следует упомянуть, что не все ценности могут стать конкурентными преимуществами: “конкурентные преимущества фирмы (товара/услуги) являются следствием достижений фирмы в более эффективной организации механизма управления разработкой, реализацией и эксплуатацией предлагаемой продукции” (*Азоев Г. Л., Челенков А. П., 2000*). И, кроме того, при моделировании *их развития, появления, исчезновения* в разных фазах экономического цикла анализ должен проводиться в комплексе с развитием факторов внешней среды (глава 5).

Для реализации предложенного механизма анализа изменяющихся по фазам цикла ценностей необходим непрерывный *мониторинг* по выделяемым функциям управления – стратегический маркетинг, планирование, организация процессов и т.д., с тем, чтобы изменяющиеся условия, характерные для этой фазы, были учтены для синтеза прогнозируемых изменений и *принятия управленческого решения в этих областях деятельности фирмы*. Например, для группы маркетинговых конкурентных преимуществ – это качество товара, услуги или другого вида ценностей; цена товара; торговая марка товара, бренд; экономичность товара в эксплуатации; качество сервиса; ситуационный аспект покупки и др. (Фатхудинов Р. А., 2008).

Для реализации этой технологии управления конкурентными преимуществами необходима тщательная классификация источников конкурентных преимуществ, позволяющая создать историю возникновения, изменения и исчезновения конкурентных преимуществ с использованием ценностного подхода. Например, в соответствии с классификацией Азоева Г. Л. и Челенкова А. П. (Азоев Г. Л., Челенков А. П. 2000) конкурентные преимущества подразделяются на следующие типы по характеру источника:

1. Конкурентные преимущества, основанные на экономических факторах.
2. Конкурентные преимущества, основанные на нормативно-правовых актах.
3. Конкурентные преимущества структурного характера.
4. Конкурентные преимущества, вызванные административными мерами.
5. Конкурентные преимущества, определяемые уровнем развития инфраструктуры.
6. Технические (технологические) конкурентные преимущества.
7. Конкурентные преимущества, определяемые информированностью предприятия.
8. Конкурентные преимущества, основанные на географических факторах.

9. Конкурентные преимущества, основанные на демографических факторах.

10. Конкурентные преимущества неправого характера.

Согласно Гельвановскому М. И. (*Гельвановский М. И., 2006*) выделяются три типа конкурентных преимуществ:

1) *Ресурсные* – обладание ресурсами особого, качества или количества (природными или приобретенными);

2) *Операционные* – характеризующие степень или эффективность использования имеющихся ресурсов;

3) *Программно-стратегические* – наличие определенной стратегии развития субъекта, носителя конкурентных преимуществ и качество этой стратегии.

Таким образом, автор указывает на тот факт, что развитие стратегического и тактического менеджмента в современных условиях привело к появлению результативных технологий управления конкурентными преимуществами, а сами конкурентные преимущества являются предметом стратегического менеджмента.

Например, на фазе рецессии среди тех стратегий, которые способны дать компании выжить и успешно пережить этот период, повысив ее потенциал для будущего роста (для создания конкурентных преимуществ) можно назвать следующие: оптимизация бизнес-процессов, сценарное планирование, маркетинг и продажи, обслуживание клиентов, закупки, управление персоналом.

Как известно, к ключевым компетенциям компании относится квалифицированный персонал, объединенный определенной целью и характеризуемый определенными чертами. Например, это – предприимчивость, коллективизм, взаимопомощь и инновационный подход к работе. Удержание ключевых сотрудников и поиск новых, воспитание и профессиональное развитие, повышение мотивации, правильная оценка потенциала сотрудников и их навыков, создание инновационной корпоративной культуры (взамен консервации навыков и знаний), создание атмосферы оптимизма (взамен паники) – основные моменты, которые обеспечивают фирме и в условиях рецессии успех и создают задел на будущее.

Выше было отмечено, что конкурентные преимущества – основная цель стратегического управления, а сами принципы стратегического управления и способы его реализации в критических условиях, характеризующихся большим числом неопределенностей, становятся конкурентным преимуществом компании. Это возможно, если они базируются на исследовании возможных вариантов (сценариев) своего потенциального будущего развития в разных фазах экономического развития. Однако, например, в условиях рецессии, в большинстве компаний менеджмент рассматривает текущую ситуацию не как возможность преобразования компании в более эффективную, а как временную остановку в развитии или даже как некий шаг назад.

Эти сценарии с учетом динамики отрасли во всех его аспектах (гл. 5), финансовых результатов и рисков (гл. 7) создают конкурентное преимущество ввиду того, что большинство компаний следуют принятым стратегиям в условиях стабильной экономической ситуации и отказываются от преобразований в условиях рецессии, принимая краткосрочные меры для выживания.

Таким образом, учитывая изложенные выше идеи нескольких важных школ стратегического анализа и подходы, предложенные в последние годы, технология использования стратегического анализа для отбора и управления конкурентными преимуществами с учетом цикличности экономики должна опираться на следующие основные моменты:

- *мониторинг сред фирмы с целью диагностики их динамики*, процедуры которого разрабатываются с использованием методов и приемов сценарного анализа и полных классификаторов сред, охватывающих все факторы влияния внешней среды на фирму (тенденции спроса, предложения, структуры рынка, макроэкономические тенденции, ключевые факторы успеха и другие факторы) и позволяющих создать динамический спектр прогнозов изменения сред с учетом цикличности развития экономики;

- *оценка стратегического потенциала* и динамических способностей фирмы на основе моделирования цепочки создания ценностей компании, выявления ключевых и корневых компетенций, изменяющихся по фазам

цикла по составу и сущности, с целью создания *гибкого стратегического потенциала* на разных фазах экономического цикла в соответствии с развитием факторов внешней среды (гл. 16);

– обоснование конкурентных преимуществ и адаптация стратегического потенциала к изменяющимся *стратегическим целям фирмы на разных фазах экономического цикла*.

6.3. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ФАЗА РЕЦЕССИИ

Современные публикации по вопросам кризисных мер рекомендуют различные рецепты **тактических приемов** функционирования фирм в условиях рецессии, и, в первую очередь, это – оперативный менеджмент. Подчеркнем, что оперативный менеджмент должен сопровождать выполнение стратегии, но, если эта стратегия – стратегия выживания, не основанная на необходимой динамике стратегий управления конкурентными преимуществами по мере перехода от одной фазы экономического цикла к другой, то меры этого оперативного менеджмента могут стать губительными для позиционирования компании в долгосрочном горизонте. В первую очередь это касается тех видов стратегического потенциала, которые являются источниками конкурентных преимуществ.

В современных условиях рецессии как наиболее популярные, но тактические приемы, чаще всего упоминаются меры по сокращению затрат (преимущественно на инвестиционные программы, маркетинговые технологии, на внутренне развитие, зарплату и стимулирование персонала), рационализации организационных структур, отказ от малопродуктивных бизнес-единиц и малопродуктивных или непрофильных активов, снижение расходов и т.д.

Однако, считая необходимость краткосрочной финансовой стабильности основной своей приоритетной задачей, фирмы при этом упускают приобретение конкурентных преимуществ, которые в долгосрочной перспективе будут основой их конкурентоспособности. Это происходит в связи с тем, что в условиях рецессии фирмы считают первостепенной задачей выживание и применяют соответствующие этой задаче технологии управления, то есть отходят от долгосрочных

принципов разработки стратегии (глава 5) в условиях неопределенности на основе появившихся возможностей в связи с изменением внешних сред фирмы.

В первую очередь речь идет о принесенных в жертву в фазе спада новых возможностях в области основных тенденций спроса и предложения: новые предпочтения и качественные характеристики спроса, новые рынки, технологические изменения и динамика структуры отрасли), нематериальные активы фирмы. В публикациях по этой теме фигурируют такие примеры удачного учета корневых факторов успеха, которые только сейчас, в период рецессии, стали конкурентными преимуществами, как on-line сервис и Интернет-магазины, Интернет-технологии маркетинга и закупок, не только сократившие производственные и инфраструктурные затраты фирм, но и являющиеся примером более рационального маркетинга, ориентированного на более остро оценивающего потребности и бюджет потребителя в новых условиях рецессии.

Ниже приводятся примеры некоторых видов конкурентных преимуществ в условиях рецессии, которые могли бы быть стратегическими, если бы фирмы проводили непрерывную работу в области прогнозирования изменения их источников на предыдущих фазах развития экономики.

6.3.1. Конкурентные преимущества, получаемые за счет маркетинговых технологий

В период экономического спада потребители резко изменяют свои предпочтения и поведение при принятии решения о покупке и осуществлении своего выбора. В этих условиях компании при необходимости экономить средства, отпускаемые на маркетинг, могут искать новые/старые модели привлечения клиента. Для этого поиск конкурентных преимуществ за счет маркетинга происходит на стороне клиента.

На самом деле происходит процесс поиска конкурентных преимуществ, которые будут найдены во время рецессии и поддержат конкурентоспособность предприятия в будущем или, наоборот, обрекут предприятие на неудачу.

Согласно публикациям, например Ассоциации национальных рекламодателей США (Интернет – www.ana.net, февраль 2009 г.) 93 процента опрошенных предприятий экономят на маркетинговом бюджете, а 37 процентов (возрастающая величина по данным той же Ассоциации) урезает бюджет более, чем вдвое. Аналогичные оценки приводит и другая всемирно известная компания IDC (<http://www.idc.com>).

По мнению многих авторов, вынужденная экономия на маркетинговых бюджетах без отказа от маркетинговой деятельности подталкивает к поиску более рациональных, если не сказать, оптимальных решений, как например, маркетинговых сообщений и/или использования каналов, соответствующих изменившейся структурой расходов потребителя; стимулирует к упорядочению всех видов маркетинговых технологий для поиска новых целевых сегментов и причем новыми способами (забытыми старыми способами). Недорогие методы и каналы, найденные упорно ищущими предприятиями, – это новые конкурентные преимущества, которые создадут для этих организаций новые рыночные позиции после окончания рецессии.

В кризисной экономике конкурентные преимущества в маркетинге, наиболее упоминаемые в литературных источниках, следует искать в линейной модели привлечения клиентов. Эта модель относится к классическим моделям: создание узнаваемости и определенной репутации у потребителя, а также организация продвижения продукта, способное стимулировать потенциальных потребителей его использовать и повторить покупку снова.

Конкурентные преимущества в условиях рецессии базируются на низкозатратном клиентоориентированном маркетинге, учитывающим новые способы получения и усвоения информации потребителем (например, вместо обычной рекламы) и пересмотру методов оценки результативности маркетинга с учетом перераспределения расходов и факторов роста компании с проекцией на будущее развитие.

В большом числе публикаций (например, *Monitor Company GLP* – www.monitorgroup.ru) о способах переживания рецессии и создания задела на будущее упоминается, что бум применения коммуникационных технологий, как один из признаков фундаментальных отличий нашего времени независимо от фазы развития экономики, сейчас является

конкурентным преимуществом, поскольку использует изменившееся представление о товарах и услугах и о способах их приобретения. Вследствие таких перемен отказ от традиционных подходов к маркетинговой деятельности в пользу коммуникационных технологий способствует получению ряда конкурентных преимуществ: полнота и доступность информации о товарах и услугах, приобщение потребителя к активному поиску и сбору информации как новая тенденция в поведении изменившегося потребителя; расширение каналов продаж за счет роста числа рынков (гипермаркеты, магазины, Интернет-магазины), сегментов потребителей; расширение коммуникативных отношений за счет различных способов и уровней взаимоотношений; используя доступ к большому количеству информации, фирмы повышают уверенность потребителя в правильности выбора, создавая у клиента положительные впечатления от использования товара или услуги, повышая приверженность бренду, инициируя рекомендации потенциальным клиентам от постоянных.

Взаимосвязь этих факторов возросла именно во время рецессии. Несмотря на период спада экономики также отмечается снижение затрат на привлечение клиентов за счет расширения каналов – это возможно при использовании недорогой рекламы, например, в сети Интернет, создания информационных Интернет-каналов и способов обслуживания (банки).

Эти тенденции возникли еще несколько лет назад, но не были приняты во внимание, и только в период рецессии к их использованию обращаются уже не только бюджетные предприятия и организации, но и мировые лидеры. Кроме того, в условиях сокращения расходов на маркетинг конкурентные преимущества, получаемые за счет применения его технологий, имеют другой – срочный и бюджетный характер.

Компании получают новые конкурентные преимущества в сложных условиях рецессии за счет целенаправленной работы по перераспределению и/или сокращению расходов при одновременном поиске новых или забытых старых технологий, у которых одно общее – более строгое отношение к выбору моделей привлечения клиентов с использованием новых факторов потребления и использования товара изменившимся потребителем. Благодаря этому компании не только

выживают, но и осуществляют преобразования, делают более прочными свои позиции с точки зрения долгосрочного развития.

6.3.2. Политика активного ценообразования

Занятие активной позиции, в то время как есть все основания во время рецессии сосредоточить усилия на возможностях его пережить, а потом уж заняться стратегическим развитием, на самом деле представляет собой изыскание конкурентных преимуществ, которые обеспечат стабильное развитие по сравнению с теми фирмами, которые только приступят к формированию своей рыночной позиции после улучшения состояния экономики.

Изменения в поведении потребителя, который во время рецессии опирается на свои низко затратные или менее затратные варианты потребления и/или пересматривает свой набор потребностей, ведут к изменению рынков: растут производители товаров с низкой стоимостью и с меньшим предложением функций товаров. Вопрос о том, восстановятся ли рынки с более дифференцированным товаром после рецессии и когда, остается открытым. В связи этим конкуренция продавцов усилилась, а границы рынков, определяемые дифференциацией товаров, размываются.

В отношении политики активного ценообразования можно утверждать, что в условиях неопределенности необходима активная инициатива в отношении управленческих акций, которая позволит получать краткосрочную прибыль для выживания, и будет способствовать росту компании на долгосрочном горизонте. Каковы эти действия, только ли они относятся к рыночным активностям фирмы, какие внутренние перемены нужны для этого?

Политика ценообразования как конкурентное преимущество – важный фактор устойчивости фирмы в условиях спада. В периоды подъема и стабилизации она становится более жесткой и даже агрессивной, если фирмы функционируют в условиях относительной однородности продукта, то есть при ценовой конкуренции. В таких случаях часто возникают ценовые войны, которые, как известно, приводят к дестабилизации отрасли. Падающий спрос в фазе рецессии снижает доход от реализации, и фирмы вынуждены искать возможности получения дополнительных доходов от реализации от более гибкой политик

ценообразования, часто с долгосрочной перспективой, когда эта политика становится стратегической инициативой.

Снижение издержек за счет сокращения расходов на те виды деятельности, которые могут ослабить фирму в перспективе, когда фаза рецессии сменится подъемом, а именно расходы на вывод нового товара, сильное сокращение штатов, развитие человеческого капитала, исследования в области инноваций товара, процессов, управления, непродуманное снижение расходов на маркетинг и т.д., – не рекомендуется. Поэтому важны все инновации в тактике ценообразования, которые дадут дополнительный доход.

К таким инициативам по совершенствованию ценовой политики относятся:

- выявление способов краткосрочных улучшений ценовой политики за счет необоснованных снижений цен, скидочных акций, непродуманной ценовой дискриминации и других отклонений от основной ценовой политики;

- формирование новой ценовой политики с наименьшими отклонениями от основной политики на базовую продукцию за счет применения метода горизонтальной дифференциации, то есть за счет более точного ценообразования на основе различия потребительских характеристик товаров, удовлетворяющих разные вкусы потребителей;

- пересмотр сегментного подхода с помощью анализа эластичности спроса в период рецессии и изменения самой полезности как, в основном, в сторону ее уменьшения, так и увеличения, для более точного планирования ценовой политики в краткосрочном периоде.

По материалам www.monitorgroup.ru такого рода действия могут увеличить операционную прибыль на 2 – 3 процента даже во время рецессии. В целом иницируемое спадом изменение ценовой политики становится конкурентным преимуществом, которое при достаточно продуманных внутренних реорганизациях для ее проведения, может стать долгосрочным. Другими словами, краткосрочные меры станут долгосрочной стратегией продаж. Это тот случай, когда, как было сказано выше (стр.), конкурентное преимущество имеет стратегический аспект.

6.3.3. Конкурентные преимущества, основанные на нематериальных ресурсах

Нематериальные ресурсы, как особенно важная часть стратегического потенциала предприятия, приносит экономическую выгоду предприятию на протяжении длительного периода. В настоящее время в «новой» экономике, которая известна также как *экономика знаний*, нематериальные активы или интеллектуальный капитал являются главным фактором развития стран, и, более того, в литературных источниках управление нематериальными ресурсами упоминают как ведущую парадигму менеджмента XXI века. По материалам Всемирного банка, около 77% национального богатства развитых стран составляют знания и умение ими распорядиться.

В настоящее время нет как единого определения этого понятия, так и единого подхода к классификации и управлению этой части стратегического потенциала. Интересным представляются идеи *Ричарда Холла* (*Ричард Х. Холл, 2001*), касающиеся определения и классификации нематериальных ресурсов в соответствии с их природой и ролью в стратегическом управлении, а также их значения в достижении устойчивого долгосрочного конкурентного преимущества.

Спектр конкурентных преимуществ, основанных на нематериальных ресурсах, на наш взгляд, хорошо отражает классификация [Юлдашевой О. У.](http://www.ippnou.ru) (<http://www.ippnou.ru>). Автор выделяет следующие группы конкурентных преимуществ:

1) конкурентные преимущества, основанные на *нематериальных активах*: преимущества в области технологии за счет обладания патентами, лицензиями и т.п.; имидж торговых марок; коммерческая тайна фирмы; базы данных и т.п., охраняемые законом и оцененные конкурентные преимущества;

2) конкурентные преимущества, основанные на *интеллектуальных ресурсах*: знания, навыки и способности персонала; квалификация персонала; личностные качества ключевых сотрудников (творческая инициатива, способность к риску, способность принимать нестандартные решения и т.п.); способности к генерированию новых идей; способности к НИОКР и т.п.;

3) конкурентные преимущества, основанные на отношениях: отношения с потребителями; отношения с деловыми партнерами (поставщиками, посредниками); отношения с государственными органами управления; отношения с конкурентами; отношения с социально-общественными организациями и т.п.;

4) конкурентные преимущества, основанные на организационных ресурсах: лояльность персонала по отношению к интересам фирмы; поощрение инициативы; новаторский дух; дух творчества; способность работать в коллективе/команде; благоприятная рабочая атмосфера в коллективе; ноу-хау в области управления; организационная структура; технологии управления организацией; мотивационные системы; репутация фирмы; опыт организации; преимущества в области стратегии и маркетинга и др.

К сожалению, в этой новой для российского менеджмента области не предлагаются отработанных методологий и технологий управления интеллектуальными активами. С нашей точки зрения накопленный опыт в развитии идей стратегического анализа, как было показано в предыдущем разделе, указывает, что современные модификации ресурсного подхода с использованием наработок других подходов дает приемлемый концептуальный аппарат в этом направлении.

Гибкость стратегического потенциала компании в части управления человеческими ресурсами и интеллектуальными активами предполагает возможность реагирования на изменения целей и, соответственно, задач стратегического управления. Таким образом, сохранение в условиях спада и преумножение человеческого капитала компании в соответствии с программами роста и развития является необходимым условием сохранения и формирования конкурентных преимуществ за счет внутренних компетенций. Во время рецессии антикризисные краткосрочные меры по финансовому выживанию фирмы сокращают кадровый потенциал фирмы, получая как результат необдуманной и несбалансированной стратегии разрушение компетенций фирмы – инновационного потенциала, потеря важнейших (корневых) компетенций, а в итоге и конкурентных преимуществ.

Как показывают результаты анализа последствий рецессии *интеллектуальные ресурсы* – один из самых устойчивых ресурсов-

источников конкурентного преимущества в условиях стабильных периодов и периодов роста (Хамел Г., Прахалад К. К., 2002), претерпевает самые большие трудности вследствие сокращения расходов фирм на трудовые ресурсы и поддержание их качества.

Организационная культура, представляющая собой систему норм и ценностей фирмы организации, диалектически связана с человеческим капиталом как одной из возможных ключевых компетенций. Оба этих комплексных ресурса имеют особое значение для создания спектра адекватных фазе цикла конкурентным преимуществам.

В ее состав входят такие знания и умения компании как способности к нововведениям и управления ими, гибкости в условиях перемен. Культура фирмы поддерживает другие конкурентные преимущества фирмы, связанные с материальными и нематериальными источниками, поэтому также подлежит формированию в соответствии с пониманием менеджментом ее конфигурации. Обращаясь к опыту кризиса 2008 – 2009 гг., можно утверждать, что разрушение фирм в этот период происходило также как следствие неучета психологических аспектов управления коллективом в кризисной ситуации, возникновения панических настроений, разрушения отношений между людьми и их мотивации для будущих успехов. В условиях ожидаемого оживления рынков после рецессии многие фирмы, разрушив корневые компетенции, например, в виде квалифицированных сотрудников и их навыков и знаний, на этапе роста могут существенно ослабить свои позиции на рынке и потерять время для адаптации к новым условиям, так как восстановление или замена такого важного ресурса как интеллектуальные активы требует времени и средств.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 6:

1. В условиях цикличности развития экономики технологии поиска и формирования конкурентных преимуществ и сам спектр конкурентных преимуществ претерпевают изменение под влиянием конкретных, характерных на данный момент времени факторов политического, экономического и социального характера, сопровождающих развитие экономики в разных фазах развития экономик, отраслей и фирм. Под влиянием этих факторов изменяются внешние и внутренние среды

предприятия, оказывающие влияние на стратегический потенциал предприятия.

2. Адаптация стратегического потенциала к изменяющимся *стратегическим целям фирмы в разных фазах экономического цикла* является главной функцией менеджмента в рамках управления стратегическим потенциалом фирмы. Управление стратегическим потенциалом фирмы имеет своей целью его постоянное поддержание в актуальном состоянии в условиях нестабильной и изменяющейся по фазам цикла внешней среды и обусловленных ею изменчивостью стратегических целей. *Гибкость стратегического потенциала* в соответствии с кратко- и долгосрочными целями фирмы является необходимым условием для приспособления ресурсных преимуществ и ключевых компетенций к меняющимся внешним условиям, сопровождающим циклическое развитие экономики.

3. Конкурентная позиция фирмы зависит от соответствия разрабатываемой и реализуемой стратегии в соответствии с целями фирмы системы взаимоувязанных материальных и нематериальных ресурсов и компетенций. Поэтому управление стратегическим потенциалом предполагает выявление и оценку, как набора, так и качества этих ресурсов и компетенций при переходе в другие фазы экономического цикла, включая фазы стагнации и спада в циклическом развитии экономики.

4. Технология использования стратегического анализа для отбора и управления конкурентными преимуществами с учетом цикличности экономики должна опираться на последние достижения стратегического анализа, предлагаемые им методы и процедуры. Эта технология включает несколько сложных этапов и предполагает дальнейшую детальную проработку: *мониторинг сред фирмы* с целью диагностики их динамики и составления *прогнозов изменения сред* с учетом цикличности развития экономики; *оценка стратегического потенциала* и динамических способностей фирмы с целью создания *гибкого стратегического потенциала* в разных фазах экономического цикла в соответствии с развитием факторов внешней среды; обоснование конкурентных преимуществ и адаптация стратегического потенциала к изменяющимся *стратегическим целям фирмы на разных фазах экономического цикла*.

5. Гибкость стратегического потенциала компании в части управления человеческими ресурсами и интеллектуальными активами предполагает возможность реагирования на изменения целей и, соответственно, задач стратегического управления. Таким образом, сохранение в условиях спада и преумножение человеческого капитала компании в соответствии с программами роста и развития является необходимым условием сохранения и формирования конкурентных преимуществ за счет внутренних компетенций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Азоев Г. Л., Челенков А. П.* Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. *Альстрэнд Б., Лэмпел, Дж. Минцберг Г.* Школы стратегий (пер. с англ. Раевской Д., Царук Л.): Теория и практика менеджмента. – СПб: Питер, 2000. – 336.
3. *Гельвановский М. И.* Конкурентоспособность стран. Интернет ресурс: <http://eifg.narod.ru/gelvanovsky.htm> 2006.
4. *Грант Р. М.* Современный стратегический анализ. 5-е изд. – СПб.; Питер, 2008. – 560. Серия «Классика МБФ»/
5. *Клейнер Г. Б.* Стратегия предприятия. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008.
6. *Коллис Д., Монтгомери С.* Корпоративная стратегия. Ресурсный подход. М.: Олимп-Бизнес, 2007.
7. *Кох Р.* Стратегия. М.: Эсмо, 2007. – 224 с.
8. *Кэмпбел Д., Стоунхаус Дж, Хьюстон Б.* Стратегический менеджмент: Учебник /Пер. с англ. Издательство: Проспект (ТК Велби), 2003. – 336 с.
9. *Овчинников В. В..* Глобальная конкуренция. – М.: Институт экономических стратегий, 2007. – 360 с.
10. *Портер Е. Майкл.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
11. *Фатхудинов Р. А.* Управление конкурентоспособностью организаций: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркет ДС, 2008. – 544 с.

12. *Рубин Ю. Б.* Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе М.: Маркет ДС, 2006. – 458 с.

12. *Тис Д. Дж., Пизано Г. и Шуен Э.* Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник СПбГУ. Сер.8 «Менеджмент», 2003, Вып.4 (№32) Теесе, 2007

13. *Хамел Г., Прахалад К. К.* Конкурируя за будущее. Создание рынков будущего дня. М.: Олимп-Бизнес, 2002 г. – 288 стр.

14. *Ричард Х. Холл.* Организации: структуры, процессы, результаты. – СПб.: Питер, 2001. – 512.

ГЛАВА 7. ПРИНЦИПЫ КООРДИНАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ГРУПП ОТРАСЛЕЙ И ВЫБОРА СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

7.1. МОДЕЛЬ А. Т. КАРНИ КАК СРЕДСТВО ОПИСАНИЯ ДЕЙСТВИЙ РАЗЛИЧНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ГРУПП

Специфика производственных отношений современной экономики – это глобальная интеграция ресурсов и производства, развитие деятельности транснациональных корпораций, создание межнациональных экономических союзов и многие другие сложные межнациональные инфраструктурные изменения. Рассматривать циклические колебания на уровне отдельно взятого государства не имеет никакого смысла, так как ресурсные, производственные и торговые отношения в настоящее время рассматриваются не на уровне отдельной страны, а на уровне отраслей, которые в современных условиях чаще всего не имеют национальных границ.

В экономике любой страны сосуществуют малый и крупный бизнес, с преобладанием того или иного, в зависимости от национальных особенностей страны, ее ресурсной базы, исторических особенностей и т.п. Как известно, малый бизнес обычно представлен национальными предприятиями, обеспечивающими своей продукцией и услугами в основном внутренний рынок. Его роль в рамках циклических моделей, скорее нужно рассматривать, как элемент сглаживания амплитуды колебаний экономики, особенно в период рецессии. Современный крупный бизнес – большей частью представлен наднациональными компаниями, имеющими как сложную структуру собственности, так и систему организации производства и сбыта. Процесс создания, производства и распределения их продукции затрагивает огромное количество рынков различных стран. Структура же собственности и

капитала, обычно показывает высокую зависимость их финансового состояния от колебаний фондовых рынков.

Как показывает анализ современных теоретических подходов к объяснению сложных процессов динамического развития мировой и национальных экономик, все больше внимания уделяется исследованию поведенческих характеристик экономических агентов (объединений, групп, союзов) и их влиянию на конъюнктурные изменения¹⁷.

1. Так, например, при исследовании процесса динамического развития национальных экономик можно использовать модель, разработанную консалтинговым агентством А. Т. Карни¹⁸ (Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель. 2004). Данная модель непосредственно описывает процессы развития отдельной отрасли, и соответственно, позволяет получить необходимую информацию для принятия адекватных решений различными субъектами рынка. С одной стороны, появляется возможность разрабатывать различные варианты стратегического поведения входящим в нее компаниям; с другой стороны, разработка адекватных мер со стороны контролирующих и координирующих участников рынка, обеспечивающих создание и поддержание конкурентных условий.

Использование данной модели при объяснении сложных макроэкономических процессов динамического развития предполагает, что:

- принимаемые решения и соответствующее поведение отдельных участников рынка оказывает влияние как на развитие базовой отрасли, так и смежных отраслей, а соответственно, в целом на развитии экономики.

- базовая отрасль относится к так называемой инновационной, т.е. некой производственной сфере, наиболее интенсивно привлекающей различного рода ресурсы на данном этапе развития мировой экономики.

История развития рыночных экономик и процессов конъюнктурных колебаний показывает, что всегда есть так называемые ведущие (инновационные) отрасли и базовые (или «традиционные») отрасли.

¹⁷ В. И. Маевский. Эволюционная теория и неравновесные процессы (на примере экономики США) // Экономическая наука современной России. 1999. № 4;

¹⁸ А. Т. Kearney («Эй Ти Карни») – одна из ведущих консалтинговых фирм, основана в 1926 году, имеет офисы более чем в 60 городах 35 стран.

Согласно теории длинных циклов к инновационным отраслям в свое время относились: текстильное производство и промышленное использование каменного угля (1-й цикл); металлургическое производство и создание парового двигателя (2-ой цикл); электроэнергетика и неорганическая химия (3-ий цикл); автомобилестроение и химическая промышленность (4-ый цикл); электроника, робототехника, вычислительная, лазерная и телекоммуникационная техника (5-ый цикл) (Коротаяев А. В., Цирель С. В., 2009).

Именно инновационные отрасли генерируют основной производственный и финансовый капитал, которые влияют на эффективность использования ресурсов. Но истощение и рассеивание инновационного потенциала этих отраслей со временем становится фактором конъюнктурных колебаний. Использование модели Карни при объяснении развития и структурных изменений данных отраслей во времени позволяет не только объяснить поведение конкурирующих в данной сфере компаний, но и роль государственных и иных участников рынка (СМИ, общественные организации и т.п.) в управлении амплитудой циклических колебаний посредством различных институциональных воздействий.

Модель Карни дает описание действий различных стратегических групп во времени с учетом их конкурентных позиций и системы целеполагания, что достаточно хорошо объясняет происходящие производственные и финансовые процессы на определенных этапах развития длинного цикла (рис.1.1).

7.2. АНАЛИЗ ПОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕВЫХ ГРУПП, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕГО ИХ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ КОНСОЛИДАЦИИ

Рассмотрим принципы поведения отдельных стратегических отраслевых групп и координацию их действий, обеспечивающих стратегические преимущества в конкурентной борьбе предприятий национальной экономики в условиях цикличности её развития (http://icon.contrast-nteractive.com/knowledge/drafts_slides/consolidacia/).

Авторы модели проанализировали около полутора тысяч крупных сделок M&A в мире и выяснили, что зависимость показателей концентрации отрасли от времени везде одинакова, иными словами, отрасли проходят одни и те же этапы консолидации. Все начинается с того, что в результате либерализации или появления перспективных технологий возникает новый рынок, куда выходят множество компаний, – это *этап открытия отрасли*. Затем наступает *этап роста*: фрагментированный рынок начинает консолидироваться, активные компании поглощают слабых конкурентов и постепенно набирают вес. На следующем этапе (*стадия специализации*) игроки, выбившиеся в лидеры, становятся все крупнее. Они сливаются с равными игроками, очищаясь от непрофильных и нерентабельных направлений бизнеса и повышая внутреннюю эффективность. Число компаний сокращается минимум вдвое по сравнению с предыдущей стадией. Конечный – *этап балансов и альянсов*: несколько оставшихся на рынке гигантов образуют союзы, чтобы наилучшим образом распорядиться имеющимися стратегическими компетенциями. В рамках длинного цикла это окончание первой восходящей волны.

Со временем от этих гигантов отпочковываются перспективные бизнесы, которые в будущем дадут начало новым отраслям, и весь цикл повторится (окончание второй восходящей волны и т.п.).

Таким образом, наблюдается общая долгосрочная тенденция: отрасль проходит четыре стадии консолидации, аналогично стадиям жизненного цикла (рис.7.1). Различия по отраслям наблюдаются во времени и степени консолидации (определяется рассчитанными коэффициентами концентрации бизнеса). Каждый этап консолидации характеризуется определенными процессами в сфере конкуренции, и принятии тех или иных решений в области стратегического развития отдельной компании. Так, например, четвертый этап свидетельствует, что степень насыщения рынка данной продукцией достигла своего максимума, на рынке остались сильнейшие игроки, уровень жесткости конкурентной борьбы, снижающей прибыли, достиг своего предела. Все это толкает участников отрасли к разработке различного рода действий по сохранению своих позиций, в том числе, и к коллаборации (сотрудничеству). Наличие четвертой стадии, говорит о замедлении и снижении темпов развития

отрасли на определенном промежутке времени, что соответственно будет сказываться и на динамике развития экономики в целом.

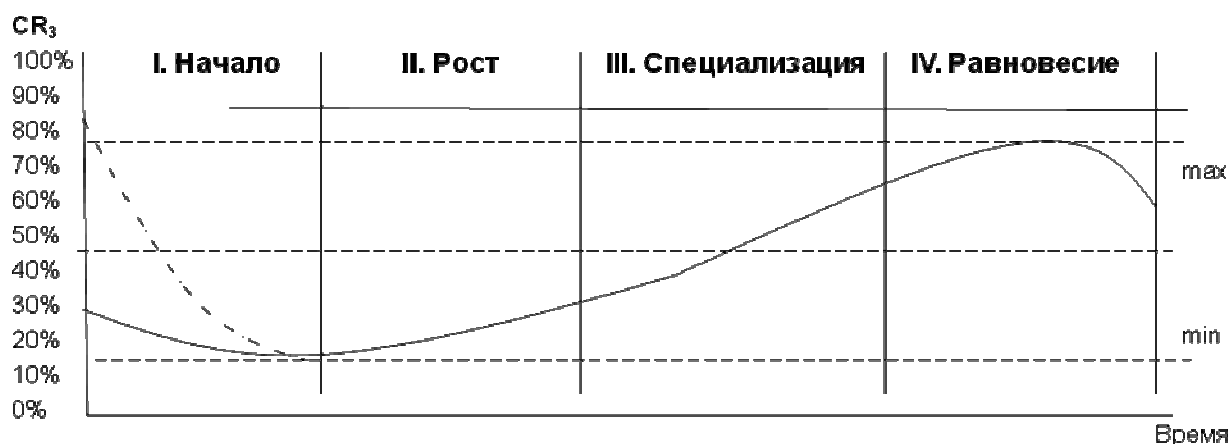


Рис. 7.1. Кривая консолидации отрасли

Согласно проведенным исследованиям (Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель, 2004) существует некое шаблонное развитие отраслей: суммарная доля рынка, принадлежащая трем отраслевым лидерам, изменяется с течением времени по S-образной кривой¹⁹ (рынки и вообще активы отрасли со временем оказываются во владении малой группы сильнейших отраслевых игроков). Темп этого изменения зависит от степени проникновения продукта отрасли на рынок, если ключевые макрофакторы, воздействующие на отрасль, постоянны. Соответственно, для получения достоверной информации о времени принятия того или иного решения, обеспечивающего адекватный результат для отдельных участников рынка, необходимо использование прогнозных и имитационных моделей развития.

Новые технологии становятся причиной создания новых отраслей. Антимонопольные меры правительств «запускают» новые циклы консолидации в существующих отраслях. Иные события макроуровня (например, приватизация при смене политического строя, глобальное падение спроса, война) изменяют условия, в которых находятся отрасли, и также подталкивают их к новым волнам консолидации.

¹⁹ $CR_{3t} = s_{1t} + s_{2t} + s_{3t}$, где s_{1t} , s_{2t} , s_{3t} – доли рынка трех ведущих компаний отрасли в текущий момент.

Отрасль, вступившая в процесс консолидации по любой из названных причин, оказывается на первом из четырех этапов концентрации активов в руках лидирующих компаний (рис. 7.1).

Особенность этого начального этапа – отсутствующая или слабая (в сравнении с последующими этапами) конкуренция внутри отрасли при одновременном высоком уровне соперничества с субститутными отраслями. При этом число компаний в отрасли растет, и на каждого отраслевого игрока приходится все меньшая относительная доля активов.

Коэффициент концентрации CR3, определяемый как сумма долей рынка трех ведущих в данный момент компаний, на первом этапе развития отрасли снижается, то есть происходит деконсолидация. Пунктирная линия иллюстрирует ситуацию в новой отрасли, возникшей с появлением новой технологии (рис. 7.1): в момент старта компания, реализовавшая эту технологию на практике, является монополистом ($CR3 = 100\%$), после чего ее монополия разрушается входящими в отрасль соперниками. Макровоздействия на существующие, «традиционные» отрасли, не приводят к краткосрочной монополии: отрасль начинает новый цикл консолидации с $CR3 = 30...40\%$. Этап деконсолидации завершается при $CR3 = 10...15\%$. Эту точку на кривой можно сравнить с микроэкономическим эквилибриумом, состоянием совершенного рынка, в котором предложение уравновешено спросом. Иначе говоря, до наступления предельной деконсолидации компании действуют в неконкурентной среде и могут приобретать клиентов без отъема их у отраслевых соперников, так как спрос превышает предложение.

Отличие реальной жизни от классической микроэкономической теории состоит в том, что и после прохождения минимума CR3 на рынке сохраняется некоторый дефицит. Остаются потребители, не получающие продукта отрасли, но компаниям не выгодно включать их в свою клиентскую базу – стоимость приобретения таких клиентов

становится выше стоимости маркетинга, направленного на завоевание клиентуры конкурентов.

В «новых» отраслях игроки не могут продемонстрировать эффективного регулярного менеджмента практически ни в одной функциональной области. Закономерное отсутствие в молодых компаниях неконкурентной отрасли сильного маркетинга лишает возможности определить будущего лидера в завоевании рыночной доли. Судить о потенциальных лидерах возможно только по качеству решения ими приоритетной для этапа деконсолидации задачи – наращиванию объемов производства²⁰. Именно в таких компаниях появляются первые элементы формализации. В подвергнутых деконсолидации «традиционных» отраслях зрелые компании находятся в процессе технологической конверсии и реформирования системы управления, а новые, входящие в отрасль игроки – это описанные выше предприниматели.

Таким образом, и в «традиционных» отраслях, вступивших в новый цикл консолидации, трудно определить сильнейшую компанию. Отрасль на стадии деконсолидации гарантирует всем входящим в нее компаниям практически одинаковые шансы на лидерство, предоставляя достаточно времени для решения дилеммы «рост или отказ от роста». Примитивная командная структура предпринимательских бизнесов, в конце концов, становится препятствием для их развития. Предел производительности простой структуры вынуждает их либо решаться на реформирование (внедрение регулярного менеджмента) ради продолжения экспансии, либо отказываться от роста и сосредоточить свою деятельность в нише, сохраняя предпринимательскую модель бизнеса.

²⁰ Carlsberg и Scottish & Newcastle в 90-е годы реализовывали т.н. «предпринимательскую модель» в принадлежащих им пивоваренных компаниях «Балтика», «Вена» и «Пикра» через холдинговую модель управления (Baltic Beverages Holding, BBH), фактически выжидая, какой из трех бизнесов создаст наилучшую функциональную систему в конкурентных условиях, чтобы затем выстроить более централизованную корпорацию вокруг этой модели. «Эксперимент» продолжался до мая 2005 года, за это время CR3 пивоваренной отрасли России достиг 45%.

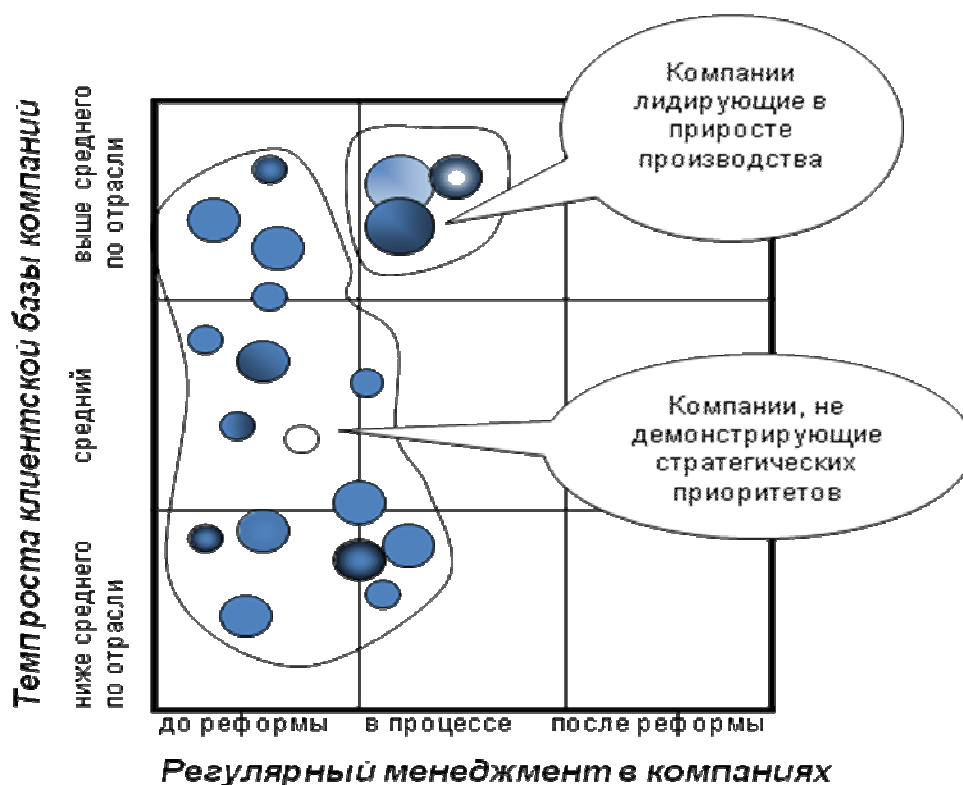


Рис. 7.2. Стратегические группы на I стадии консолидации

Неконкурентное отраслевое окружение позволяет выбирающим свое стратегическое будущее компаниям избегать ценового противостояния и иметь большую, чем в конкурентных условиях, маржу. Поэтому стоимость реформы (если компания делает такой выбор) в упущенных возможностях и возросших издержках на первом этапе развития отрасли, ниже, чем на последующих этапах.

Таким образом, на первом этапе отраслевой консолидации:

- отрасль состоит в основном из малых компаний, находящихся в процессе первичного освоения рынка. В их числе могут быть лидеры по внедрению регулярных процессов менеджмента. Все вместе они формируют крупнейшую по численности стратегическую группу (рис.7.2);

- в отрасли могут иметься бизнесы, сравнительно не ограниченные в ресурсах (прежде всего финансовых). Они инвестируют в собственные производственные мощности, обеспечивая себе вероятное лидерство в будущем;

– внутриотраслевая конкуренция может быть очень низкой (спрос выше предложения). При этом острое соперничество за клиентов может происходить с компаниями в отраслях-субститутах.

Второй этап развития отрасли (в процессе реформы), именуемый в модели А. Т. Карни «Рост», располагается в диапазоне $CR3=15...40\%$. Очевидно, что с увеличивающимися значениями коэффициента концентрации усиливается конкуренция внутри отрасли. Сохранение компаниями достигнутого ранее темпа прироста клиентской базы возможно уже только за счет соперников. Число бизнесов, входящих в отрасль устойчиво снижается, размер компании становится решающей характеристикой.

Иначе говоря, источником конкурентного преимущества становится умение компании воспользоваться экономикой масштаба отрасли (если она имеет значение) и эффектом накопления опыта. При этом более крупные по доле рынка бизнесы раньше других получают возможность реализовывать экспансию методом лицензирования своей бизнес-модели или технологии (например, через продажу франшиз растущим компаниям второго эшелона). Темп концентрации отраслевых активов у таких компаний выше, а цена, уплачиваемая ими за экспансию, ниже, чем у конкурентов.

На втором этапе отраслевой консолидации компании достаточно явно разделяются на три стратегические группы (рис. 7.3.). Первая и вторая группы – это бизнесы, сделавшие выбор в пользу роста, но различающиеся по перспективам. Первые успешно внедрили регулярный менеджмент и пользуются его плодами, вторые находятся в состоянии «недореформированности», а потому отстают от лидеров, как по темпам прироста клиентской базы, так и по рентабельности. Третью группу составляют малые компании (к ним относятся «новички» отрасли, претендующие на продолжение роста, и предприниматели, которые отвергли реформу или потерпели в ней крах) и нишевые бизнесы, реформированные, но специализирующиеся на узком клиентском сегменте.

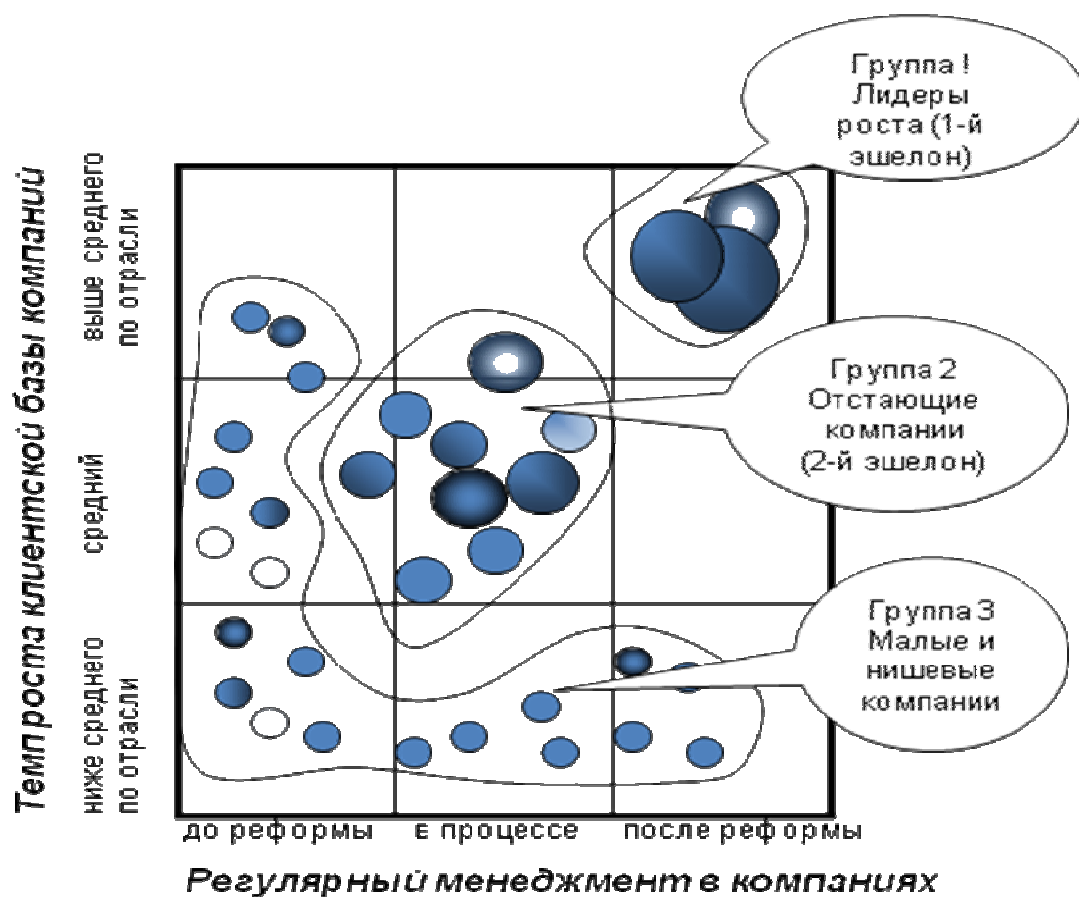


Рис. 7.3. Стратегические группы на II-й стадии консолидации

Проблемы финансирования роста заставляют компании первой – лидерской – группы раньше других трансформироваться в открытые акционерные общества, что упрощает их приобретение корпорациями, действующими в аналогичных или смежных отраслях на другой территории (например, за границей). Однако, покупка лидера на втором этапе отраслевой консолидации, навязывание ему иной модели управления, лишение части функций с передачей их «наверх», что неизбежно происходит в связанно-диверсифицированных структурах, способно ликвидировать его лидерский потенциал. Такая стратегия проникновения в отрасль вполне может обернуться огромными потерями, как на первом, так и на втором этапе ее консолидации. Перекрыть негативный эффект включения в связанно-диверсифицированную структуру может либо массированное ресурсное вливание в приобретенную компанию (что маловероятно после затрат корпоративного центра на ее покупку), либо реализация несвязанно-диверсифицированной модели «Финансовый холдинг» или ее варианта – совместного

предприятия. При этом сохраняется возможность входа в отрасль путем создания в ней нового бизнеса.

Таким образом, на II-м этапе:

- формируется группа лидеров в росте доли рынка и эффективности менеджмента (1-й эшелон). Они демонстрируют наивысший в отрасли темп роста и наименьший риск. Компании этой группы владеют долями рынка от 5 до 15%;

- вторую группу составляют компании с долями от 1...5%. Они достаточно велики для интереса к их клиентской базе со стороны лидеров, но их масштаб и качество управления не позволяет им привлекать ресурсы для опережающего роста;

- в третью группу входят малые и нишевые игроки с долями рынка, не превышающими 1%. Различие между малыми и нишевыми компаниями заключается в фокусированной стратегии, реализуемой последними на узком клиентском сегменте, в то время как первые либо претендуют на экстенсивный рост либо пока не определили свою позицию.

2. Термин «Специализация» (рис.7.4), используемый в модели А. Т. Карни для третьего этапа развития отрасли ($CR3 = 40...65\%$), означает, что для сохранения темпов роста, достигнутых ведущими компаниями отрасли в предыдущие периоды, необходимы дополнительные ресурсы и усилия. Так, приобретение лидерами клиентской базы за счет растущих компаний второго эшелона наталкивается на слишком высокие конверсионные издержки, то есть, в отрасли не остается нелояльных потребителей и поставщиков. Маркетинговые войны, продуктовые и управленческие инновации не обеспечивают решающего перевеса, а ведут к снижению рентабельности и подрывают долгосрочную доходность отрасли в целом. В этих условиях логичной (приемлемой по соотношению «риск-доходность») стратегией становится устранение конкурента с одновременным получением его клиентуры и поставщиков. Дополнительный выигрыш дает включение поглощенного соперника в корпоративную систему управления – высокая централизация в этом случае не только возможна, но и необходима, поскольку гарантирует синергический эффект. Внутриотраслевые конструкции типа «Финансовый холдинг» на этом этапе существования отрасли нерациональны (Фут Н., Хенсли Д., Лэндсберг М., Моррисон Р. 2003) вместо них требуются

операторские или близкие к ним модели. Поэтому, если до этого момента в отрасли существовали финансовые холдинги, реализовывавшие предпринимательские сценарии, они централизуются, а лидеры отрасли приступают к поглощениям растущих компаний, расположенных во второй группе. Ресурсы для подобной стратегии лидеры черпают не столько на рынке отраслевого капитала, сколько вне отрасли, избавляясь от своих активов в неприоритетных отраслях. Компании специализируются, то есть снижают степень своей диверсифицированности в пользу отрасли, которая вступила на третью стадию консолидации, и в которой они намерены оставаться лидерами.

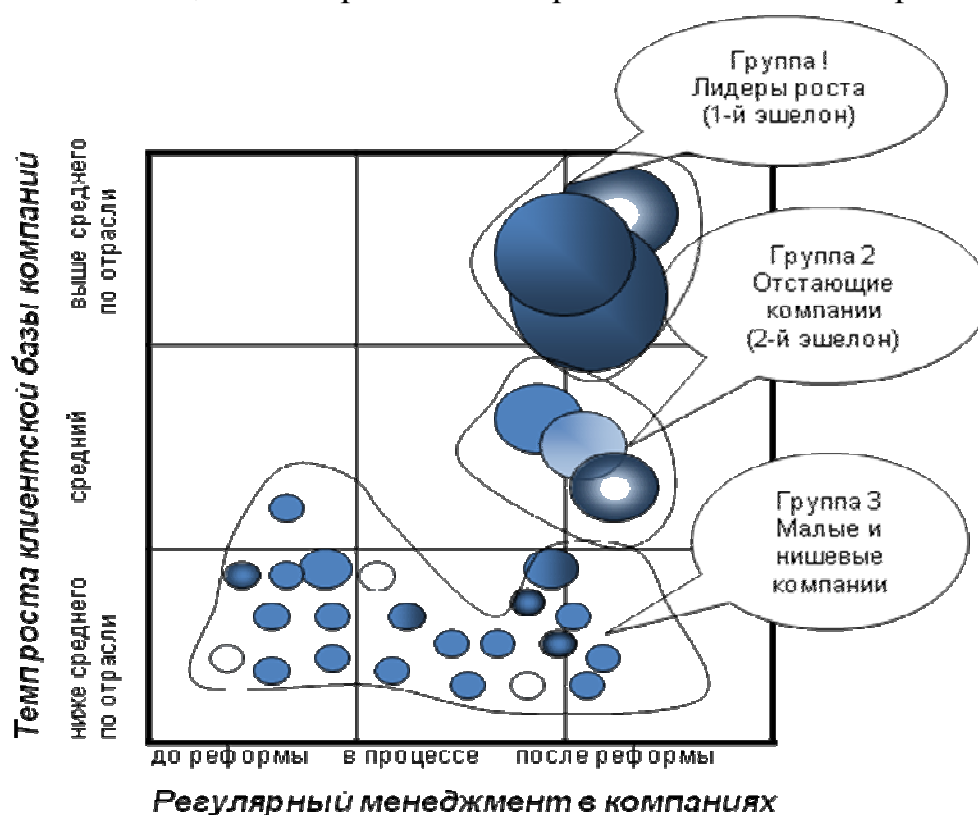


Рис. 7.4. Стратегические группы на III-м этапе консолидации отрасли

На третьем этапе консолидации сохраняется деление компаний отрасли на три группы. При этом число игроков во второй группе – претендующей на рост, но отстающей от лидеров – сокращается. Их доля рынка достаточно велика для того, чтобы привлечь внимание ведущих компаний, а ресурсы недостаточны для противостояния поглощению в той или иной форме.

Из этого следует, что позиция малых и нишевых бизнесов в отрасли устойчивее, чем у компаний второй группы из-за размера и низкой рентабельности (это относится к малым предпринимателям) и лояльности клиентских аудиторий (это – главная характеристика нишевых компаний). Вход в такую отрасль (рис. 7.4) через создание новой компании возможен, но максимальный результат в этом случае – устойчиво позиционированный нишевый бизнес. Достичь сравнимой с лидерами доли рынка при неизменной системе внеотраслевых макрофакторов практически невозможно. Альтернативными стратегиями проникновения – если целью является лидерство по клиентской базе – могут быть продажа франшизы компаниям второй группы и приобретение ведущего игрока. Компании, отстающие от лидеров, в принципе заинтересованы в приобретении лицензий (франшиз), но такая стратегия входа почти всегда будет наталкиваться на активный внутриотраслевой франчайзинг. Лидеры отрасли на третьем этапе консолидации интегрируют компании второго эшелона в свои корпоративные структуры не только (и не столько) методом прямого поглощения, но и продавая им права на использование своих бизнес-моделей и технологий. В отрасли возникает конкуренция внутренних и внешних (предлагаемых внеотраслевыми компаниями) франшиз. В этой конкурентной борьбе внешние франшизы часто оказываются менее предпочтительными для приобретателей из второй группы по причине рисков, связанных с неясностью их рыночных перспектив, в то время как внутриотраслевые франшизы базируются на знакомых, доказавших свою эффективность в местных условиях бизнес-моделях и технологиях. Таким образом, успех с наибольшей вероятностью обеспечивает стратегия входа, предусматривающая приобретение отраслевого лидера. Она же с наибольшей вероятностью обеспечивает и максимальные препятствия – от ресурсных затрат до противодействия властей. Альянс с одним из лидеров (вместо полного поглощения) выглядит рациональным поведением, но в

этом случае стратегическая инициатива уже не принадлежит компании, стремящейся войти в отрасль.

Таким образом, на III-м этапе:

- компании первой группы растут, в основном, методом поглощений и слияний, что позволяет им показывать инвесторам максимальные в отрасли темпы роста. Объектами поглощений и слияний выступают бизнесы второго эшелона. К завершению этапа доли лидеров могут составлять 15...30%;

- вторая группа с развитием этапа исчезает – ее поглощают лидеры отрасли. Стратегии компаний 2-го эшелона могут быть либо оборонительными, либо направленными на скорейшее объединение с более крупным игроком;

- в третьей группе наблюдается снижение темпов роста и трансформация малых бизнесов в нишевые. Рынки отрасли структурируются во многом благодаря четким стратегическим позициям мелких отраслевых игроков.

Четвертый этап консолидации отрасли назван в модели А. Т. Карни «Равновесие» (рис.7.5). Коэффициент концентрации, увеличиваясь, достигает пика ($CR3 = 80\%$), а затем снижается. Это время сравнительно стабильного состояния отрасли. Кроме лидирующих компаний – теперь их можно назвать победителями – в ней остаются лишь малые и нишевые игроки. Как видно из величины коэффициента концентрации, в предельном состоянии три-четыре лидера делят между собой 80% рынка отрасли, а на общую долю многочисленных небольших бизнесов приходится остальные 20% – верхние и нижние по покупательной способности сегменты рынка. Рост клиентской базы лидеров фактически прекращается, и шансы на значимое увеличение числа потребителей за счет основных соперников отсутствуют. Попытки вторгнуться в доли рынка, принадлежащие малым игрокам, либо оказываются дорогими и неэффективными, либо пресекаются антимонопольным ведомством. Все вместе означает для победителей утрату стратегической перспективы в данной отрасли.

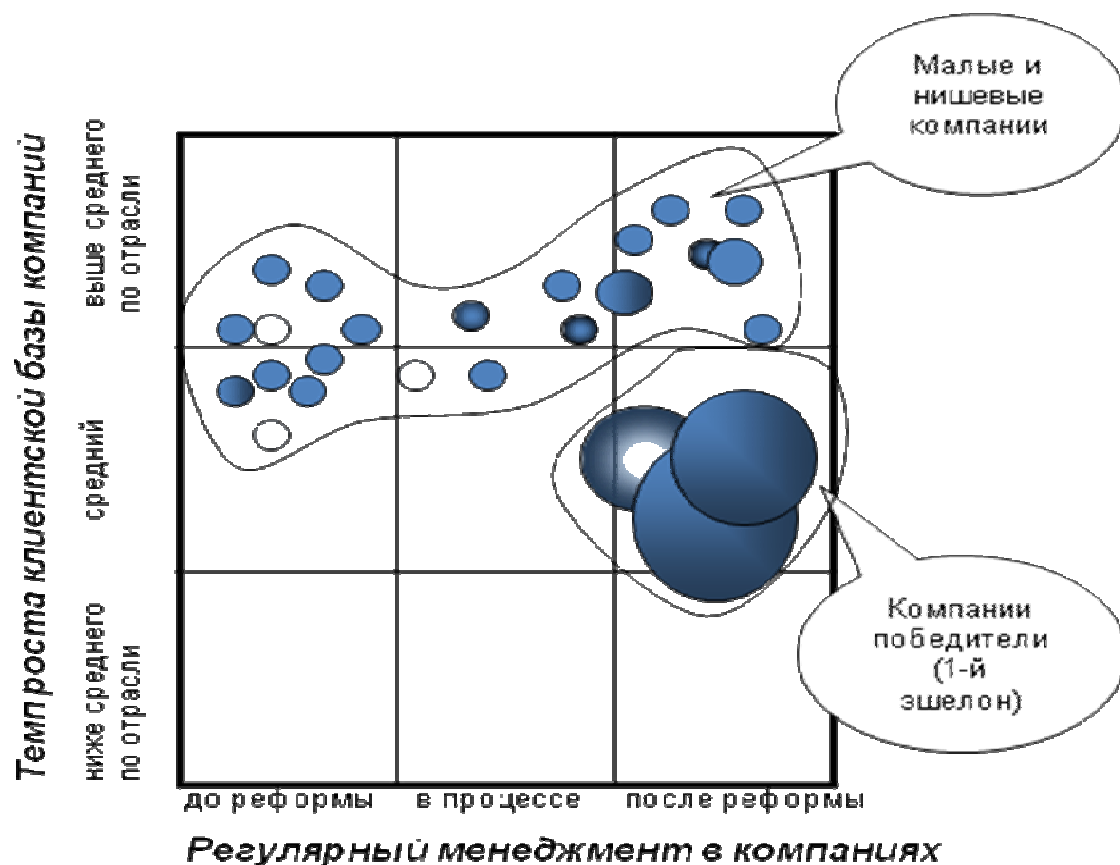


Рис. 7.5. Стратегические группы на IV-м этапе консолидации отрасли

Для удержания инвесторов крупнейшие компании обращаются к новым, расположенным в других отраслях, зонам роста, а в самой отрасли начинается процесс деконсолидации, которую, как правило, разворачивают и поддерживают не вновь входящие бизнесы, а нишевые внутриотраслевые игроки. Если базовая технология отрасли не меняется радикально, то новый цикл консолидации отрасли будет проходить с меньшей амплитудой – CR3 первого этапа снизится не до 10%, а до 40...50%. То есть, можно говорить о своеобразном «откате» отрасли на III-й этап консолидации с воспроизведением всех присущих ему характеристик. Если отраслевая технология заменяется новой – а это может случиться на любом этапе развития отрасли – начинается полномасштабный цикл консолидации. Вмешательство правительства в отрасль, находящуюся на четвертом этапе развития (например, через покупку долей в стратегически важных компаниях), может «отменить» падение CR3, то есть деконсолидацию и новый цикл.

Соответственно, IV-й этап:

– для компаний первого эшелона означает исчерпание возможностей для роста, что подталкивает их к альянсам (в т.ч. ценовым сговорам – картелям). Продолжение роста может быть достигнуто ими в новых отраслях, на других территориях. Слияния и поглощения, как правило, неэффективны и ведут к снижению стоимости бизнеса, особенно если один или оба партнера специализированы (действуют только в консолидированной отрасли);

– малые и нишевые бизнесы, занимая в сумме 20...25% рынка отрасли, получают шанс для роста – к ним обращается внимание отраслевых инвесторов. Причина – в относительном замедлении роста компаний 1-го эшелона. При этом реализовать стратегию экстенсивного развития нишевыми компаниями не позволяет их фокусированная позиция на рынке, в прошлом обеспечивавшая им устойчивость.

Вход в отрасль на этапе ее равновесия осуществляется созданием в ней новой малой компании (без претензий на рост и лидерство), либо приобретением нишевого бизнеса, позиционированного в нижних сегментах рынка²¹.

Клиентская база такой перспективной нишевой компании может стать точкой роста в случае начала деконсолидации и фактического выхода из отрасли ее прежних лидеров. В этом случае второй эшелон растущих компаний, существовавший на втором и третьем этапах консолидации, отсутствует поэтому продавать франшизы или лицензии некому²². Лидеры отрасли заинтересованы в слияниях, но такая стратегия входа несет в себе отрицательную синергию (цена акций объединенной компании в более чем 60% случаев оказывается ниже суммы цен акций двух компаний до их слияния²³).

21 Экспансия в более высокие сегменты рынка из нижних требует времени и усилий, но она в принципе осуществима, например, японское, затем корейское и китайское автомобилестроение. В то же время, технологическая и брэндовая девальвация – именно она происходит при попытке экспансии в нижние сегменты из верхних – ведет к потере прежних позиций и не обеспечивает приобретение новых. BMW и Daimler-Chrysler с переменным успехом решают эту проблему, приобретая производителей, позиционированных ниже их топ-моделей.

22 Кроме малых компаний, решающих таким образом проблему структурной реформы.

23 Согласно статистическим данным А. Т. Kearney.

7.3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНСОЛИДАЦИЮ ОТРАСЛЕЙ

7.3.1. Отраслевые макрофакторы и институциональные воздействия

Интерес крупнейших отраслевых игроков к объединению понятен – он не только позволяет продемонстрировать акционерам рост объема прибыли и всплеск рентабельности, но и обеспечивает путь из отрасли, прежде всего на новые территории. Все это делает стратегию входа в равновесную отрасль путем альянса с одним из лидирующих в ней бизнесов малоперспективной.

Необходимо отметить, что вышесказанное не относится к стратегическим отраслям, курируемым государством. Для принятия стратегических решений о входе в целевую отрасль, о наращивании клиентской базы внутри нее, а также о выходе или смене приоритетной зоны роста необходимо уметь рассчитывать два ключевых параметра модели А. Т. Карни: текущую позицию отрасли на кривой консолидации и скорость консолидации при сохранении действующей системы макрофакторов. Для расчета необходимо ограничить отрасль, определив ее как группу (список) прямых конкурентов, действующих в зоне однородных макрофакторов. Позиция отрасли на кривой рассчитывается путем установления коэффициента концентрации CR3 в текущий момент и уточняется с помощью замера CR3 в ретроспективе для определения вектора развития отрасли (Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель, 2004).

Изменение отраслевых *макрофакторов*, а так же различные институциональные воздействия, могут ускорять или замедлять скорость консолидации. Степень проникновения продукта или услуги отрасли в рынок также влияет на темп консолидации. Например, в развитых странах, где рынки быстро упорядочиваются, поскольку имеют хорошую инфраструктуру – они логистически доступны для компаний, они обеспечены информационно, действуют на развитой базе законов, стандартов и т.д., процесс деконсолидации несколько короче (быстрее), чем каждый из трех последующих этапов. Соответственно, возвращаясь к вопросу инновационного развития, именно более быстрое прохождение

первого этапа и выявление лидеров отрасли, благодаря анализируемым факторам, позволяет бизнесам этих стран занимать раньше по сравнению с другими конкурентные позиции на мировых рынках по освоению и коммерческому использованию новых продуктов и технологий их производства.

Представление о текущих, прошлых и ожидаемых процессах в системе макрофакторов может значительно повысить качество отраслевого анализа. При этом надо заметить, что чем меньшую долю рынка имеет компания, чем скромнее ее ростовые амбиции, тем меньше для нее необходимость учитывать и прогнозировать изменения в макросистеме. Ошибка в оценке позиции отрасли на кривой консолидации величиной в 1 – 2 года может оказаться роковой для агрессивно поглощающего конкурентов лидера, но эта же позиция будет малозначима для нишевого игрока, который значительно лучше изолирован от макрофакторов. Малые и нишевые игроки в отрасли подвержены меньшим рискам, но и результат, получаемый ими невелик в сравнении с доходами акционеров и властью менеджеров лидирующих компаний. Поведение первых достаточно полно описывается моделями конкурентных стратегий для бизнесов, специализированных в одной отрасли²⁴. Риски лидеров роста не ограничены их приоритетной отраслью, они возникают и за ее пределами, в смежных и несвязанных отраслях. Для завоевания преимущественной доли в приоритетной отрасли лидирующим компаниям необходима рациональная стратегия надотраслевого уровня. Такая стратегия должна эффективно эксплуатировать, развивать и улучшать корпоративный портфель бизнес-единиц в зависимости от событий, происходящих в приоритетной – базовой – отрасли.

В идеальном случае (стратегически состоятельная компания входит в отрасль на первом этапе консолидации, а система макрофакторов остается неизменной на протяжении всего цикла развития отрасли) портфельная стратегия должна быть разделена на две составляющие: экспансионистские действия в базовой отрасли и вне ее, но в ее пользу. Экспансия бизнеса не может быть реализована иначе, чем через диверсификацию (рис. 7.6). Следовательно, в базовой отрасли компания будет реализовывать первую составляющую портфельной стратегии – диверсификацию по территориальному признаку, трансформируясь из специализированного бизнеса в корпорацию.

²⁴ Матрица общих (Generic) стратегий М. Портера, «Стратегические часы» Дж. Джонсона и К. Шоулза

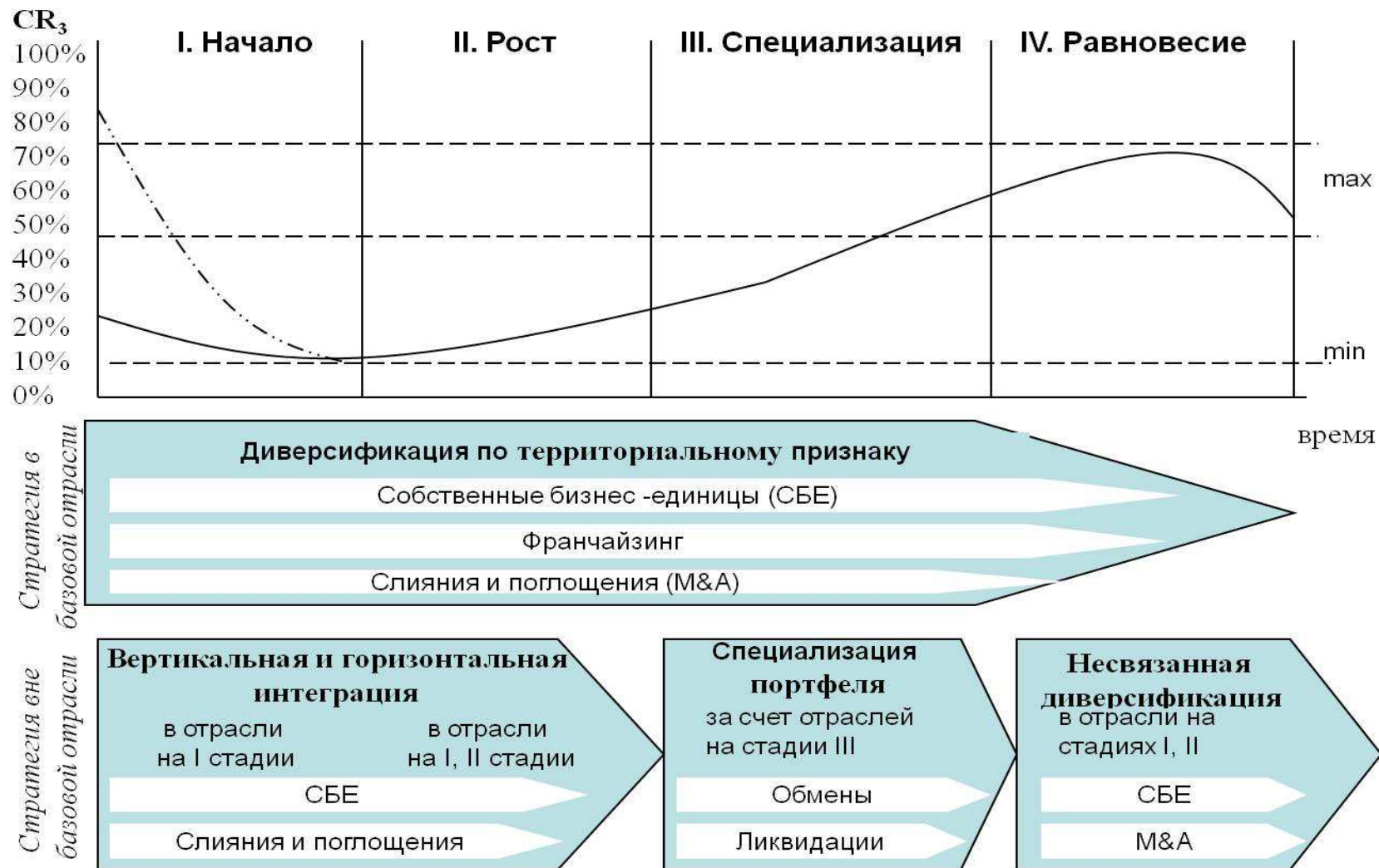


Рис. 7.6. Консолидация базовой отрасли и портфельная стратегия компании

7.3.2. Диверсификация по территориальному признаку

Для диверсификации по территориальному признаку корпоративный центр обычно располагает довольно ограниченным арсеналом методов: он может создавать новые бизнес единицы, продавать лицензии (франшизы) одним отраслевым конкурентам и поглощать других. Создание собственных бизнес-единиц с целью охвата все большего числа территориальных сегментов рынка – метод, применяемый в первую очередь. Он трудоемок, требует инвестирования собственных средств, и к тому же опасен, поскольку аккумулирует все риски деятельности на новых территориальных сегментах внутри корпорации, не передавая их партнерам. Но альтернативы ему на первом и в начале второго этапа консолидации нет. Для продажи внутриотраслевых франшиз еще не завоевана убедительная доля рынка, и надежные компании-покупатели отсутствуют как стратегическая группа²⁵. Слияния и поглощения также не имеют объектов, по которым соотношение «риск-доходность» оказалось бы лучше, чем в случае территориальной экспансии собственными силами. Метод создания собственных бизнес единиц, в принципе, приемлем на всех этапах консолидации отрасли. Но, будучи наилучшим способом диверсификации по территории в начале развития отрасли, он уже ко второй половине этапа «Рост» может уступить первенство франчайзингу как более дешевому, быстрому и менее рискованному методу.

Однако для такой смены стратегической технологии компания должна быть в числе отраслевых лидеров, то есть владеть 10-15% рынка в отрасли с уровнем CR3 $\approx$ 30%. Только бизнес-модель, доказавшая свое право на существование, становится привлекательной для легального копирования по франшизе. Растущим же компаниям второго эшелона по-прежнему приходится открывать отделения, дочерние компании, представительства, все более уступая лидерам, получившим мощное франчайзинговое ускорение. Резюмируя, можно сказать, что франчайзинг как метод реализации стратегии диверсификации по территориальному признаку является эффективным дополнением экспансии, осуществляемой собственными силами компании на позднем втором и третьем этапах

²⁵ Франчайзинг российской «Дока-Пиццы» в середине 90-х оказался преждевременным отчасти из-за малой доли рынка продавца, отчасти из-за неадекватности приобретателей права на воспроизведение бизнес-модели.

отраслевой консолидации. На этапе равновесия отрасли (но не ранее) выкуп проданных франшиз способен улучшить стратегический потенциал компании, выражаемый в долгосрочном приросте капитализации, даже в условиях утраты перспектив роста внутри отрасли²⁶.

Метод *слияний и поглощений*, направленный на прямых конкурентов, принципиально подходит к трем первым этапам развития отрасли, но, тем не менее, в реальной ситуации он становится эффективным, начиная со второй стадии этапа «Рост». Метод слияний и поглощений наиболее актуален для лидеров на этапе специализации, когда устранение конкурентов – главный источник роста клиентской базы. А. Т. Карни доказывает, что внутриотраслевые слияния и поглощения на последнем этапе развития отрасли ведут к снижению стратегического потенциала бизнеса, а потому использовать этот метод в равновесной отрасли не следует²⁷. Следовательно, идеальная стратегия лидера в базовой отрасли должна выглядеть так: экспансия путем создания собственных бизнес единиц до подхода отрасли к середине этапа «Рост» ($CR3 \approx 25\%$), начало параллельной продажи франшиз с постепенной заменой этим методом диверсификации собственными силами вплоть до четвертого этапа консолидации ($CR3 = 65\%$), при этом, в течение прохождения базовой отраслью этапа «Специализация» ($CR3 = 40...65\%$) – поглощение отраслевых конкурентов и, наконец, выкуп франшиз в предельно консолидированной отрасли на четвертом этапе ($CR3 = 65...80\%$). Обеспечение такой портфельной стратегии ресурсами, в частности, финансовыми, требует, с одной стороны, своевременных изменений структуры и организационно-правовой формы компании, а с другой – манипуляций с активами вне базовой отрасли. Логика обеспечения экспансии денежными средствами предполагает, что компания вначале финансирует свой рост из собственной прибыли, затем начинает добавлять к этим средствам долгосрочные кредиты от финансовых институтов, достигая предельного «рычага», затем до предела доводит кредитование за

26 Владельцы «Пятерочки» заявляли в начале 2005 года о намерении выкупа франшиз у региональных держателей с целью повышения капитализации бизнеса перед эмиссией акций на западных фондовых площадках. Поскольку российская отрасль розничной торговли продуктами питания находилась в тот момент в начале этапа специализации, такое решение не выглядит рациональным с точки зрения стратегии территориальной экспансии в ней. Объяснением таких действий, скорей всего, является неспособность держателей франшиз обеспечить ожидаемый «Пятерочкой» объем продаж.

27 С точки зрения акционеров, стремящихся увеличить свое богатство в долгосрочном периоде.

счет поставщиков и потребителей, издает облигационные займы и, наконец, размещает акции на фондовом рынке. Вплоть до последнего шага корпорация может оставаться частной, но для выхода на финансовый рынок необходима трансформация в открытое акционерное общество. Можно утверждать, что закрытые компании рано или поздно теряют лидерство в отрасли из-за дефицита финансовых ресурсов²⁸.

Приобретение, а затем избавление от активов вне базовой отрасли – вторая составляющая портфельной стратегии. Принципиальная идея диверсификации за пределы главного направления бизнеса состоит в том, что подобное «распыление» корпоративных усилий не самоценно, а служит ресурсной поддержкой территориальной экспансии в приоритетной отрасли. Основной постулат идеальной компании таков: специализированный отраслевой бизнес в стратегической перспективе побеждает в росте акционерной ценности диверсифицированного игрока. Этот принцип не нарушается, если второй компонент портфельной стратегии – действия вне ключевого направления – воспринимается корпоративным центром как подготовка и использование «разменных фигур» в игре на победу в базовой отрасли. Следуя этой идее, корпоративный центр предпринимает диверсификацию за пределы базовой отрасли только по необходимости, а не из оппортунистических соображений. Такая необходимость может быть продиктована высокой неопределенностью в системе макрофакторов, значимых для основной отрасли (например, отрасль переживает смену регулирующего законодательства) или физической невозможностью осуществлять в ней экспансию из-за инфраструктурных проблем (например, в целевых регионах нет традиционных сервисных партнеров компании). И даже при наличии необходимости, корпоративный центр диверсифицируется лишь в связанные отрасли, иными словами, реализует вертикальную или горизонтальную интеграцию, отказываясь от приобретения активов в несвязанных отраслях. Причина – в стремлении к максимальной централизации, обеспечивающей высокий уровень синергии между бизнес-единицами, а, следовательно, возможность продать предназначенные для «размена» части корпорации за более высокую цену,

²⁸ Открывшись в 1962 году, американский Wal-Mart впервые разместил свои акции на нью-йоркской фондовой бирже в 1970.

нежели та, которую за них предложили бы, будь они стратегически независимыми малыми или нишевыми компаниями. Если диверсификация вне базовой отрасли необходима, то идеальный корпоративный центр будет реализовывать вертикальную и/или горизонтальную интеграцию, по возможности предпочитая из отраслей-кандидатов те, которые находятся ближе к началу консолидации (рис. 7.6). В таких отраслях конкуренция отсутствует либо слаба, и, следовательно, риски входа и ограниченной экспансии в них сравнительно низки.

7.3.2.1. Методы завоевания требуемой позиции в смежных отраслях

Первый метод, который может быть использован для завоевания требуемой позиции в смежных отраслях – создание собственных бизнес-единиц.

Второй метод – приобретение существующих компаний или альянсы с ними. Как говорилось ранее, слияния и поглощения в молодых отраслях проблематичны, поскольку отсутствуют привлекательные объекты. Следовательно, развитие за счет собственных бизнес-единиц в большинстве случаев оказывается единственной реальной стратегической технологией. Если слабоконсолидированных отраслей для вертикальной и горизонтальной интеграции нет, то, наоборот, метод слияний и поглощений выглядит предпочтительнее опоры на собственные силы там, где CR3 превышает 30...35%.

Очевидно, что в описываемой идеальной портфельной стратегии требуется синхронизация действий в смежных отраслях с процессом консолидации базовой отрасли. Связанная диверсификация и наращивание активов в них завершается с переходом базовой отрасли на этап специализации. Противостояние с основными соперниками в базовой отрасли, преследующее цель их поглощения и интеграции в корпоративную структуру, нуждается в значительной ресурсной поддержке. Вполне вероятно, что финансирование покупки соперников через фондовый рынок может быть недостаточным или же требующим слишком долгого времени, поэтому корпоративный центр приступает к «размену» бизнес-единиц в смежных отраслях. Важно иметь в виду, что этот шаг тем более возможен, чем выше смежные отрасли поднялись по своим кривым консолидации. Продажа вспомогательного бизнеса в

развитых отраслях не ведет к паузе в основной цепочке ценности, поскольку ему на замену приходят его бывшие конкуренты, эффективные и прошедшие внутреннюю реформу. Метод, применяемый для специализации портфеля при отсутствии претендентов на вспомогательную бизнес-единицу из смежной отрасли, – ликвидация, то есть продажа ее как разрозненного набора активов. Это может быть более разумным шагом даже при наличии желающих купить вспомогательную компанию целиком тогда, когда ее отрасль находится на последнем этапе консолидации. Естественно, что в этом случае оценка бизнеса по активам (а не рыночным методом, что предполагается в случае «пакетной» сделки) приведет к большей цене.

Третий метод – это обмен активами в смежных отраслях. Если в отрасли соперничают два лидера, и каждый из них схожим образом диверсифицирован (например, компании имеют розничную сеть и оптово-логистическое звено), то в результате переговоров они могут обмениваться своими отраслевыми активами с целью специализации. Каждый из бизнесов тем самым устранил ключевого конкурента и окажется безусловным лидером в одной из смежных отраслей (в развитие примера, одна компания станет ведущим специализированным розничным оператором, вторая – крупнейшим специализированным оптовиком). В целом, приобретение ресурсов за счет обращения части портфеля в деньги, позволяет компании устранить соперников и за короткий срок увеличить свою долю в базовой отрасли.

При достижении базовой отраслью этапа равновесия, идеальный корпоративный центр прекращает избавление от активов в смежных отраслях и приступает к поиску зон дальнейшего роста. Поскольку в базовой отрасли перспектив более нет, и стратегия в ней сводится, в общем, к максимизации денежного потока от существующих бизнес-единиц, то корпоративному центру необходимо определить новую целевую отрасль, в которой корпорация сможет претендовать на лидерство. При стабилизации базовой отрасли в состоянии стагнации или замедления роста приходят и отрасли-соседи, расположенные в цепочке вертикальной интеграции и на смежных технологических цепочках. Соответственно, эта ситуация с учетом масштабности «базовой» отрасли приводит к *общемировым стагнационным процессам*.

В этой ситуации наиболее рациональным шагом корпоративного центра становится несвязанная диверсификация в технологически «отдаленную» отрасль, находящуюся на этапе первичной деконсолидации. Эта отрасль получает стратегический приоритет, и портфельная стратегия выстраивается уже вокруг нее.

Альтернативой несвязанной диверсификации является продолжение экспансии в технологических аналогах базовой отрасли (например, в других странах). Очевидно, что продолжение экспансии за рубежом – это лучший выбор для компании, одержавшей победу в отечественной отрасли, если эта отрасль принадлежит к *глобальному конгломерату*. И наоборот, победителю в обособленной отрасли рациональнее выбрать для продолжения роста стратегию несвязанной диверсификации. Так или иначе, цикл реализации двух составляющих портфельной стратегии возобновляется. В новом цикле отличие корпоративного портфеля от прежнего будет заключаться в присутствии бизнес-единиц, действующих в равновесной (или вступившей в новый виток консолидации) отрасли, прежде являвшейся для корпоративного центра приоритетной. Эта часть активов может быть сохранена либо утрачена под давлением новых и старых конкурентов, но корпорация как инструмент долгосрочного обогащения ее акционеров сохранится²⁹.

В табл. 7.1. приведены характерных черты основных этапов консолидации отрасли и реализуемых стратегических действий отдельными стратегическими группами.

7.3.2.2. Модели структуры управления взаимоотношениями корпоративного центра и бизнес-единиц

Для реализации описанной идеальной портфельной стратегии корпорация должна иметь структуру управления, соответствующую всем трансформациям портфеля по мере эволюции базовой отрасли. В работах Маккинзи стратегические взаимоотношения корпоративного центра и бизнес-единиц разделяются на четыре модели: «Оператор», «Стратегический контролер», «Стратегический архитектор», «Финансовый холдинг» (Фут Н., Хенсли Д., Лэндсберг М., Моррисон Р. 2003).

29 В 80-е годы Nokia отказалась от части своих традиционных бизнесов (производство кабельной продукции, резинотехнических изделий и др.) в пользу нового стратегического приоритета – производства телекоммуникационного оборудования.

Таблица 7.1

Характеристика стадий консолидации отрасли.

Параметры	Начало	Рост	Специализация	Равновесие
Коэффициент концентрации, %	Для новой отрасли (технология) 100 – 10 (15) Для традиционной отрасли (приватизация, война) 30 (40) – 10 (15)	15 – 40	40 – 65	80 и далее снижается примерно до 70
Фирма-лидер	Не выявляется	Возможно идентифицировать	Легко идентифицировать	Чётко идентифицируется
Группы компаний	I гр.: компании – лидеры в приросте производства, обладающие достаточными ресурсами, начавшие реформу менеджмента. II гр.: компании, отстающие в приросте производства, не демонстрирующие стратегических приоритетов .	I гр.: лидеры роста, внедрившие регулярный менеджмент. II гр.: фирмы, нацеленные на рост, но, в силу недостаточного качества управления, отстающие по темпам прироста клиентской базы и рентабельности. III гр.: 1) малые компании: новички, претендующие на продолжение роста; фирмы, отвергшие реформу и ли потерпевшие неудачу; 2) нишевые компании.	I гр.: лидеры роста, интегрирующие в свою корпоративную структуру компании II гр. II гр.: отстающие компании, чьё количество сокращается. III гр.: малые и нишевые фирмы.	I гр.: лидеры (победители), чей рост замедляется. II гр.: малые, нишевые компании получают шанс для роста. Начинается процесс деконсолидации и новый цикл консолидации отрасли.
Приоритет для достижения лидирующих позиций	Наращивание объёмов производства	Достижение как можно большего размера компании, применяя регулярный менеджмент и используя эффект накопления опыта	Устранение конкурента с получением его клиентуры и поставщиков	Продолжение роста в новых отраслях, на других территориях

Окончание табл. 7.1

Параметры	Начало	Рост	Специализация	Равновесие
Стратегии входа в отрасль	1. Создание новой компании. * 2. Альянс (или приобретение без функциональной интеграции). 3. Выжидание усиления конкуренции для приобретения лидера. ↑ Стратегии для дальнейшего роста 4. Концентрация на нише.	1. Создание новой компании с темпом роста выше среднего. 2. Приобретение лидера роста с обширным вливанием в приобретённую компанию (тем привлекательнее, чем важнее экономика масштаба в отрасли) 3. Продажа франшизы компании II группы. ↑ Стратегии, успех в которых сомнителен. ↑ Стратегии для дальнейшего роста 4. Концентрация на нише.	1. Продажа франшизы компании II группы. 2. Приобретение отраслевого лидера. ↑ Стратегии для дальнейшего роста 3. Создание новой компании – чётко позиционированный нишевый бизнес.	1. Создание новой малой компании. 2. Приобретение нишевого бизнеса с целью роста на новом витке консолидации отрасли.

* жирным шрифтом выделены стратегии, наиболее предпочтительные на конкретной стадии консолидации для достижения лидирующих позиций в отрасли.

Модели различаются по степени вмешательства центра в стратегию и оперативную рутину бизнес-единиц, или, иначе говоря, они предполагают большую или меньшую степени централизации менеджмента. Характер диверсификации показывает, какая из моделей может обеспечить максимальную синергию в корпоративной структуре. Если компания диверсифицирована только по территориальному признаку, то корпоративный центр получит максимальный эффект, исполняя операторскую роль. В ней он не только навязывает бизнес-единицам все элементы портфельной и конкурентной стратегии, но и предельно централизует функциональное управление, оставляя исполнителям только непосредственный контакт с целевой аудиторией. На другом полюсе – модель «Финансовый холдинг», которая перемещает практически все стратегические и оперативные полномочия от корпоративного центра к бизнес-единицам, оставляя первому лишь функции внутреннего инвестирования и внешней отчетности. Такая роль адекватна либо при несвязанно-диверсифицированном портфеле либо, как временное решение, при вхождении в отрасль, где идентификация лидеров затруднительна. Между «Оператором» и «Финансовым холдингом» Маккинзи располагает модели «Стратегического контролера» и «Стратегического архитектора». Первая приемлема для управления корпорациями с ограниченной степенью диверсификации (например, для портфеля из нескольких розничных бизнес-единиц с оптовой поддержкой), а вторая – для корпорации с достаточно широким набором связанных между собой отраслей (например, для портфеля, где бизнесы объединены в несколько технологических дивизионов, в которых присутствует как вертикальная интеграция, так и диверсификация по территории). Следовательно, для диверсификации по территориальному признаку в базовой отрасли на всех этапах ее консолидации компании необходима модель корпоративного управления «Оператор» или, при наличии франшизных бизнесов, модель «Стратегический контролер»³⁰ (рис.

30 Иногда модель «Стратегический контролер» неизбежна даже при отсутствии франчайзинга. Если специфика региональных сегментов рынка отрасли не позволяет стандартизовать управление ими, то

7.7, О – «оператор», СК – «стратегический контролер», СА – «стратегический архитектор», ФХ – «финансовый холдинг»).

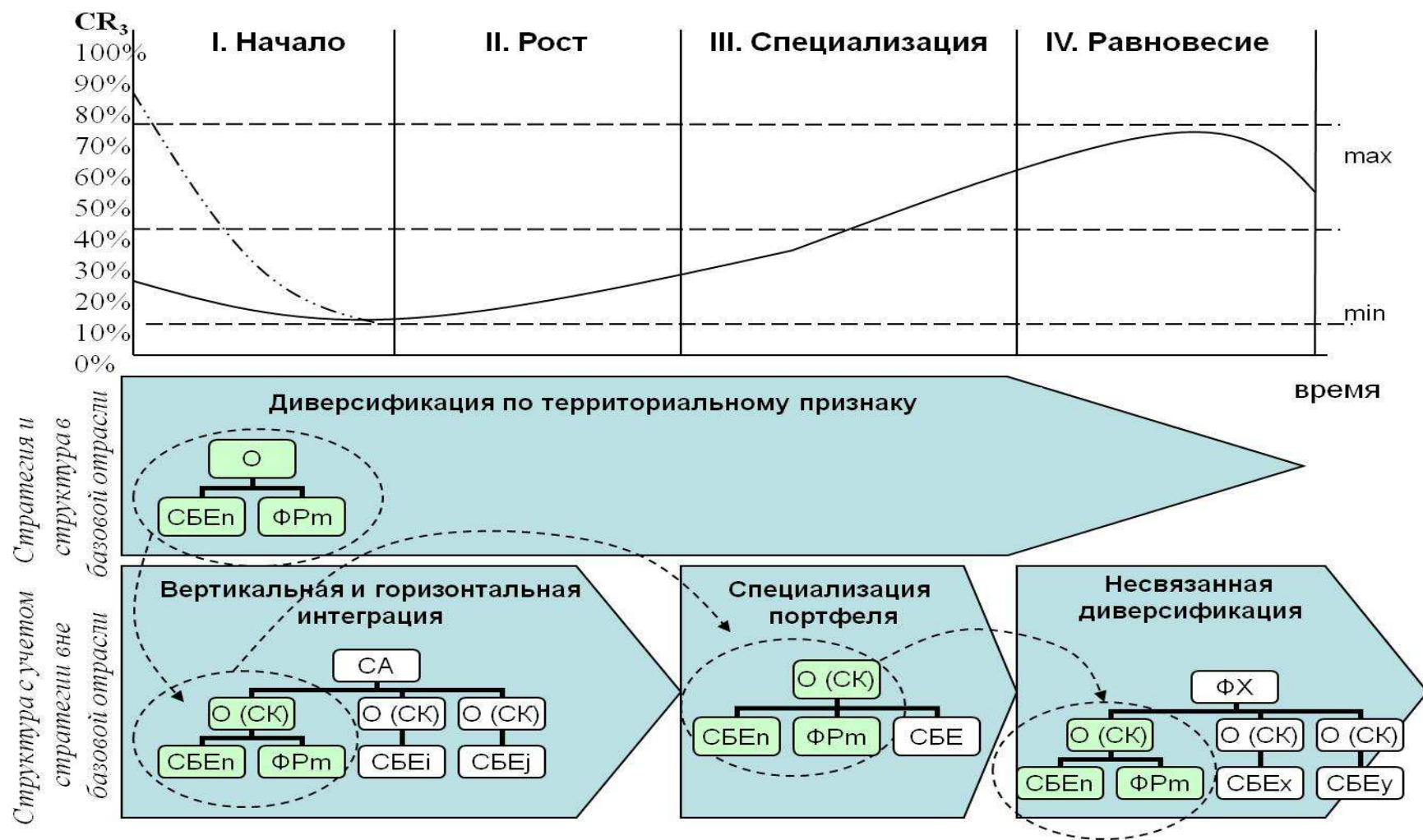
Корпоративный центр в этом случае управляет двумя дивизионами: группой собственных бизнес-единиц и группой франшизных компаний («СБЕ базовые» и «ФР базовые» на рис. 7.7). Этот элемент корпоративной структуры остается неизменным, перемещаясь на разные уровни корпорации в процессе модификации портфеля. Первая подобная модификация происходит при вертикальной и/или горизонтальной интеграции в поддерживающие отрасли (шаг 1 на рис. 7.7). В результате усложнения портфеля корпорация вводит на верхнем уровне иерархии управленческое звено, исполняющее роль «Стратегического архитектора». При этом дивизион, реализующий экспансию в базовой отрасли, продолжает действовать как «Оператор» или «Стратегический контролер».

7.3.2.3. Значение методики обеспечения стратегического преимущества, предложенной А. Т. Карни

Основное значение работы А. Т. Карни в том, что она дает простую методику, позволяющую каждой компании предсказать консолидационные тенденции в конкретной отрасли и выбрать наиболее благоприятный момент, чтобы выйти из бизнеса с максимальной выгодой или купить конкурента и побороться за лидерство с другими претендентами, другими словами, обеспечить себе стратегическое конкурентное преимущество. Для этого необходимо понимать и грамотно использовать следующие правила процесса консолидации (<http://rorschach-club.livejournal.com/68885.html>).

1. Все отрасли консолидируются и развиваются сходным образом. Отрасли во время консолидации изменяются; этот процесс неизменно описывается S-образной кривой и имеет четыре стадии. Каждой стадии соответствуют конкретные стратегические и оперативные действия. При этом необходимо учитывать:

вместо операторской роли корпоративный центр вынужден реализовывать более децентрализованную модель «Стратегического контролера»



Рис

. 7.7. Обеспечение портфельной стратегии корпоративной структурой

– не существует оптимального или максимального размера компании. Для того чтобы выжить, компании должны постоянно расти; органический рост не является путем к успешному росту. Слияния и поглощения неизбежны, если компания собирается опередить конкурентов;

– защищенных ниш на рынке не существует. В условиях, когда все отрасли являются или становятся глобальными, игроки, стремящиеся остаться в своих нишах, будут поглощены на этапе специализации (стадия 3) или в период равновесия и альянсов (стадия 4).

2. Активность в сфере слияний и тенденции консолидации можно предсказать. Существующие исследования делают возможным прогнозирование грядущих консолидаций и даже будущих слияний и отделения отраслей. В длительной перспективе отраслевые консолидации будут примерно на 80% совпадать с ростом глобальных фондовых индексов. Таким образом, предстоящая волна слияний будет продолжать оказывать сильное влияние на цены акций во всем мире.

3. Кривую консолидации можно использовать как инструмент для усиления стратегии консолидации и облегчения интеграции компаний в процессе слияния. Как уже не раз упоминалось, каждая стадия процесса консолидации предполагает существование конкретных стратегических и оперативных действий. Умение анализировать положение отрасли на S-образной кривой поможет компании и ее руководству разработать стратегический взгляд и понимание ключевых аспектов при управлении слияниями. Понимание того, как успешно интегрировать поглощенную компанию или слиться с партнером, все больше становится ключевым элементом знаний для победителей. Проведенные наблюдения демонстрируют, что в последнем десятилетии XX века почти 60% всех слияний и поглощений не смогли повысить акционерную стоимость. В настоящий момент эта доля составляет около 50%.

4. Каждое крупное стратегическое и оперативное мероприятие следует оценивать с учетом его влияния на кривую консолидации. Ценность слияния или поглощения заключается в повышении конкурентоспособности объединенного предприятия, увеличении

акционерной стоимости и перемещении вверх по кривой консолидации³¹.

5. Позиционирование на кривой консолидации может служить ориентиром для оптимизации портфеля. Компании должны стремиться к оптимизации своего агрегированного портфеля дочерних компаний и подразделений, находящихся на различных стадиях процесса консолидации. Топ-менеджерам и совету директоров каждой компании важно постоянно оценивать свой портфель отраслей и подотраслей в целях позиционирования для будущего движения вдоль кривой консолидации.

Частным инвесторам, которые получают выгоду от консолидации или укрупнения небольших предприятий, следует приобретать компании, находящиеся в нижней части кривой, и продавать их в начале стадии специализации. Кривая консолидации может облегчить идентификацию правильных и сомнительных инвестиционных решений. Кроме того, логику кривой консолидации вполне можно использовать для анализа и оценки позиции городов, регионов и стран с точки зрения роста их конкурентоспособности. Нанесение компаний, находящихся в пределах крупного города или составляющих основу национальной экономики, на кривую консолидации позволяет, например, показать, что экономика в основном представлена молодыми отраслями, что, в свою очередь, предсказывает ее значительный рост в будущем, или что основные силы экономики сосредоточены в старых отраслях, а потому единственной возможностью является сохранение достигнутого.

Соединение модели А. Т. Карни с концепциями диверсификации, идеями Маккинзи о ролях корпоративного центра и моделью конкурентных стратегий «Стратегические часы» (Джонсон Д., Шоулз К., Уиттингтон Р, 2007) , позволяет выработать системы корпоративного управления, обеспечивающую стратегические конкурентные преимущества национальным предприятиям.

³¹ Аналитики указывают, что очень немногие слияния между крупными компаниями в сфере информационных технологий привели к увеличению акционерной стоимости и улучшили отношения с клиентами. Список подобных неудач включает такие объединения, как Univac и RCA, Sperry Univac и Burroughs, Silicon Graphics и Cray, AT&T и NCR, Siemens и Nixdorf, Compaq и Tandem, Fujitsu и Amdahl.

Хотелось бы отметить, что практическое использование данной модели в российских условиях требует учета некоторых моментов:

1. Модель консолидации построена на использовании индексов концентрации – доли трех крупнейших игроков (CR3) и индекса Хиршмана–Херфиндаля (HHI)³². Значения индексов в наших законах не закреплены, но и ФАС, и аналитики пользуются существующей классификацией этих индексов (гл. 13). Самая большая сложность применения этих коэффициентов, состоит в определении продуктовых и географических границ рынка, от которых зависит масштаб отрасли и доля в ней конкретной компании. Законы РФ устанавливают две нормы рыночных долей для оценки влияния сделок на конкурентную среду: 35% и 65%. Если рыночный вес покупателя не превышает 35%, сделка М&А беспрепятственно получает одобрение ФАС. Сделки с долей одного из участников свыше 65% отклоняются. А в диапазоне от 35% до 65% ФАС анализирует каждую сделку особо.

2. Специалисты А. Т. Карни создавали свою теорию исходя из реалий западного мира – развитой конкуренции, понятного госрегулирования и прочих завоеваний рыночной цивилизации – законы консолидации универсальны. В России их действие можно наблюдать лишь последние несколько лет. Все минувшее десятилетие узкий круг инвесторов вел лихорадочную скупку активов, владельцы которых становились крупными собственниками, минуя все промежуточные этапы. В итоге немало российских отраслей сегодня находятся на финальной стадии, когда уже ничего не происходит, а концентрация рынка близка к предельной. Это характерно для черной и цветной металлургии, нефтепереработки, производства труб, автомобиле- и судостроения (практически все виды машиностроения), железнорудной отрасли. Причина, заключается не только в нашей приватизационной истории, но и в господдержке крупных холдингов в авиапроме, вертолетостроении и других стратегических отраслях, ориентированных на экспорт.

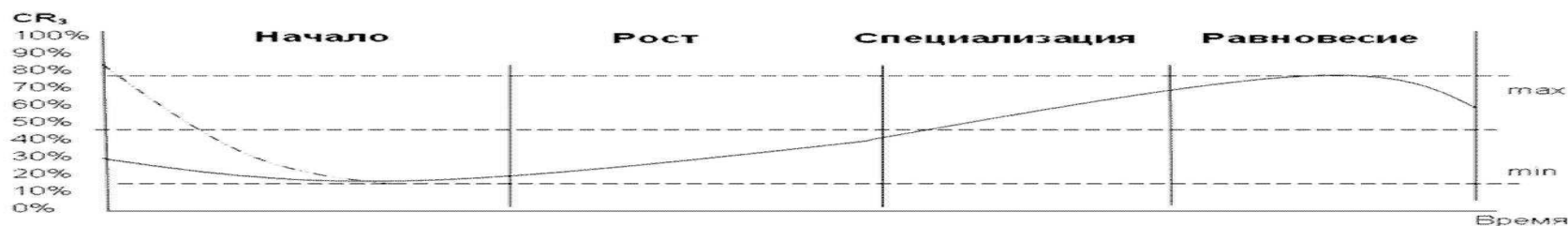
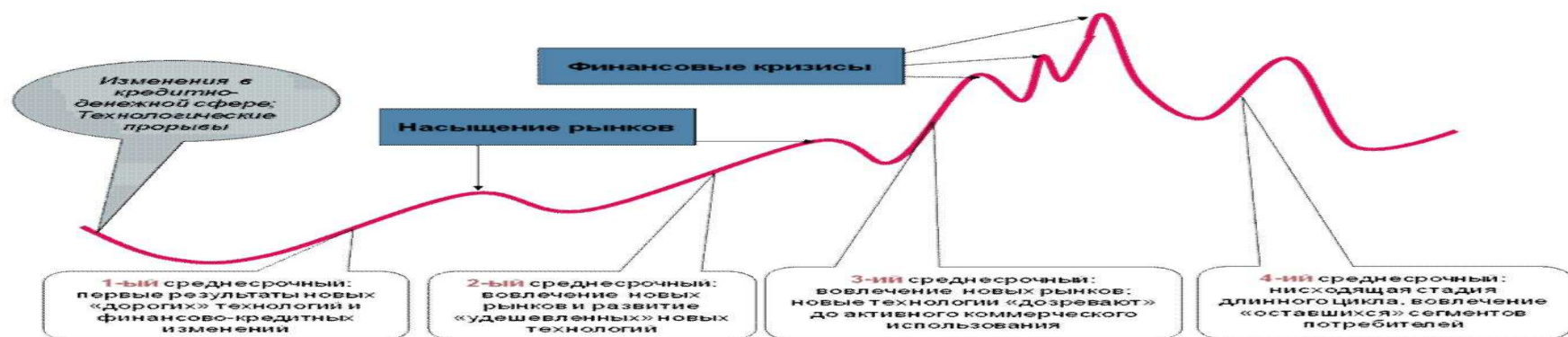
³² Группа слабоконцентрированных отраслей: CR3<45%, HHI<1000; группа рынков с умеренной концентрацией: 45%<CR3<70%, 1000<HHI< 2000; группа высококонцентрированных отраслей: 70%<CR3<100%, 2000<HHI<10 000

Все это сужает рамки применения методики А. Т. Карни: она пригодна лишь в «рыночных» отраслях, прежде всего в потребительском секторе – розничная торговля, пищевая промышленность, производство товаров широкого потребления. Последовательные процессы консолидации разворачиваются в химической отрасли, фармацевтике и на рынке зерна, в производстве стройматериалов и ряде других растущих секторов.

Таким образом, наличие статистических данных о процессах консолидации и стратегических действиях отдельных игроков и стратегических групп по отдельным отраслям, с учетом выявления роли данных отраслей в национальной экономике, можно не только прогнозировать *начало кризиса и развертывание экономического спада*, но и находить непосредственные причины и сферы его возникновения. А так же адекватным образом вырабатывать меры государственного вмешательства, которые: должны носить дифференцированный отраслевой подход, направленный на совершенствование как антимонопольного законодательства на национальном и международном уровне, так и на создание механизмов, ускоряющих процесс коммерческого использования результатов научно-технического прогресса.

Современное общество, в силу достаточно частой повторяемости средних волн, выработало набор адекватных мер налогово-бюджетной и кредитно-денежной политики. Однако, их использование в настоящий момент, не дает соответствующих результатов, так как процессы глобального спада необходимо рассматривать в рамках длинного экономического цикла. Соответственно, требуется принципиально другой подход к разработке мер сглаживания циклических колебаний с учетом современной специфики развития производственно-общественных отношений, современной интеграции финансового и производственного капитала. Нами предлагается матрица консолидации отраслевых групп и выбора определенных видов стратегий в разных фазах экономического цикла с учетом консолидации отраслевых групп (рис. 7.8).

В связи с этим необходимо систематизировать применяемые экономическими агентами виды стратегий.



Стратегические группы		Этапы экономического цикла			
		Восходящая волна			Нисходящая волна
		ЭТАПЫ КОНСОЛИДАЦИИ инновационной отрасли			
		Начало	Рост	Специализация	Равновесие
Стратегические решения					
Лидеры	портфельные	Диверсификация по территориальному признаку в базовой отрасли (создание собственных бизнес единиц, франчайзинг, слияния и поглощения)			
		Вертикальная и горизонтальная интеграция в смежные отрасли (создание собственных бизнес-единиц, слияния и поглощения)		Специализация портфеля (реструктуризация портфеля, обмены и кооперация, ликвидации непрофильных бизнесов)	Несвязанная диверсификация в отрасли находящиеся на 1-ой и 2-ой стадии (создание собственных бизнес-единиц, слияния и поглощения)
		Находящиеся на 1-ой стадии	Находящиеся на 1-ой и 2-ой стадии		

Лидеры	конкурентные	Стратегия низкой цены	Стратегия дифференциации	Гибридная стратегия	Сочетание различных комбинаций цены и добавленной ценности (различные сегменты потребителей в базовой и в смежных отраслях) в т.ч. крайний вариант: монопольное ценообразование
«Отстающие»	портфельные	Диверсификация по территориальному признаку в базовой отрасли (создание собственных бизнес единиц, франчайзинг, альянсы)		Специализация портфеля (реструктуризация портфеля, слияния, ликвидация, приобретение франшизы)	
		Вертикальная и горизонтальная интеграция в смежные отрасли (создание собственных бизнес-единиц, слияния и поглощения)		Продажа бизнеса	
		Находящиеся на 1-ой стадии	Находящиеся на 1-ой и 2-ой стадии		
	конкурентные	Стратегия низкой цены	Стратегия дифференциации	Гибридная стратегия	Стратегия низкой цены
Нишевые		Вертикальная, горизонтальная, родственная и неродственная интеграция (в результате слияний и поглощений бизнесами базовой и других отраслей)			
		Стратегия фокусированной дифференциации (постоянный поиск ниш)			

Рис. 7.8. Матрица консолидации отраслей

7.4. ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЙ. УРОВНИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

7.4.1. Систематизация понятий «экономическая стратегия»

Наши исследования процесса формирования стратегий показывают, что существуют общие подходы к формулированию термина «экономическая стратегия». Проведенный анализ позволяет систематизировать существующие формулировки (табл.7.2).

Таблица 7.2

Подходы к определению понятия «экономическая стратегия»

Подход к определению стратегии в зависимости от полноты отражения в содержании определения	Определение стратегии	Авторы, придерживающиеся данного подхода
Общая формулировка, без конкретизации действий.	«Набор правил и приемов для достижения поставленной цели» (Ансофф И., 1999). «Стратегия – это динамическая система взаимоувязанных правил и приемов, с помощью которых обеспечивается эффективное формирование и поддержание в длительной перспективе конкурентных преимуществ фирмы на внутренних и внешних рынках индивидуальных и общественных благ» (Градов А. П., 2003).	И. Ансофф, Ж. – Ж. Ламбен, У. Кинг, М. Х. Мескон, А. Н. Люкшинов, А. Л. Гапоненко и А. П. Панкрухин, В. А. Козловский, В. М. Макаров], Д. Хасби, С. А. Попов, А. А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд мл., В. А. Гончарук, Н. В. Боровских, К. Койн и С. Субраманьям, А. М. Игнатъев, А. Б. Крутик, С. А. Фаер, С. А. Айвазян.
Частные формулировки, с конкретизацией определенных принципов и условий формирования стратегии.	Определение стратегии, в качестве комбинации «5 – П» (Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж., 2001): 1. Стратегия – план действий. 2. Стратегия – ловкий прием. 3. Стратегия – порядок действий. 4. Стратегия – перспектива. 5. Стратегия – позиция.	Г. Минцберг, Л. И. Евенко, В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова, Дж. Джонсон, В. В. Глухов, А. В. Козлов, О. С. Виханский, Р. А. Фатхутдинов, В. Ф. Быстров, А. К. Казанцев, П. Н. Завлин, Дж. Б. Куинн, Д. Аакер.

Окончание табл.7.2

Подход к определению стратегии в зависимости от полноты отражения в содержании определения	Определение стратегии	Авторы, придерживающиеся данного подхода
Специфические формулировки.	Стратегия – это трансформации следующих характеристик в определенной последовательности (Симаранов С. Ю., 1999): 1. «Товар – деньги – товар». 2. «Деньги – товар – деньги». Стратегия – это абстрактные объектные и процедурные ориентиры для гарантированного, осознанного получения результата (Анисимов О. С., 1999).	С. Ю. Симаранов, О. С. Анисимов.

Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод, что общие формулировки наиболее полно отражают суть формирования стратегии, подразумевающей выделение цели стратегического управления и формирования программы конкретных последовательных действий, обеспечивающих интеграцию ресурсов предприятия для достижения этой цели. При этом экономическая стратегия нормирует не отдельные решения, а формирует весь комплекс решений, принимаемых в конкретной ситуации. Она учитывает ресурсы и условия деятельности, причем не столько реальные, сколько потенциальные, которые могут быть вовлечены в работу предприятия в случае необходимости. Так как именно потенциал наряду с успехом являются качественными характеристиками экономической стратегии. В этой связи определение (Градов А. П., 2003) представляется наиболее точным.

Формирование экономической стратегии предприятия принципиально зависит от параметров внешней (институциональной) среды, в которой оно функционирует. В частности, это касается того, как руководство предприятия интерпретирует различные рыночные возможности, какие сильные стороны своего потенциала намеревается задействовать, какие традиции в области стратегических решений

поддерживает и т.д. Фактически можно сказать, сколько предприятий, столько и существует конкретных стратегий. Однако это никак не означает, что невозможно провести сравнительный анализ с последующим отражением его результатов в виде классификации уровней и видов экономической стратегии.

Так, анализ литературных источников (Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П., 2004; Ефремов В. С., 1998; Зуб А. Т., 2002; Козлов А. В., Маркина Т. В., 2000; Томпсон А. А. мл., Стрикленд А. Дж. III, 2001) и др. подтверждает, что существует некоторая схожесть взглядов при рассмотрении экономической стратегии в виде иерархии многоуровневой классификации. Но отсутствует единство подхода при формировании уровней стратегического управления и распределения видов стратегии по этим уровням.

7.4.1.1. Уровни принятия стратегических решений

В (Томпсон А. А. мл., Стрикленд А. Дж. III, 2001) выделяется четыре уровня принятия стратегических решений: корпоративный уровень; производственный или бизнес-уровень; функциональный и оперативный. Считается, что уровень корпоративной стратегии присутствует только для диверсифицированных компаний. На предприятиях с одним видом бизнеса иерархия имеет только три уровня (стратегии бизнеса, функциональные и оперативные стратегии) до тех пор, пока диверсификация за счет другого бизнеса не станет активным фактором. Под оперативной стратегией понимается комплекс тактических задач по достижению миссии, но как следует из определения самих авторов, тактические действия не могут быть сами по себе стратегией.

Другое мнение демонстрируется в работе (Lorange P., 1980). В ней приводится следующая классификация уровней стратегии: корпоративная стратегия; деловая стратегия или стратегия развития; функциональная стратегия. При этом рассматриваются уровни формирования стратегии только для предприятий, специализирующихся на одном виде бизнеса. Несмотря на это, трактовка сущности понятия корпоративной стратегии не отличается принципиально от определения авторов, рассматривающих наряду с узко специализированными и широко диверсифицированными корпорациями.

При этом, существуют и некоторые отличия. Так, уровень деловой стратегии (Козлов А. В., Маркина Т. В., 2000) не корреспондируется с уровнем стратегии бизнеса в других работах, таких, как (Томпсон А. А. мл., Стрикленд А. Дж. III, 2001). Деловая стратегия рассматривается только в аспекте конкурентной стратегии, которую авторы рассматривают вне уровней стратегии предприятия.

Оригинальная структура уровней экономической стратегии предложена Смеловым Д. А. (Смелов Д. А., 2005). Автор выделяет следующие уровни базовых стратегий: структурные стратегии; продуктовые стратегии; функциональные стратегии; ресурсные стратегии. Как и в предыдущих работах, единство существует только на уровне функциональных стратегий. Анализируя виды структурной стратегии, можно заключить, что это и есть уровень стратегий развития с некоторыми изменениями и дополнениями. Что касается двух других уровней, то уровень продуктовых стратегий представляют скорее факторы (тип продаж; ассортимент; цена; качество; время), влияющие на ее формирование, а не сами стратегии. А уровень ресурсных стратегий характеризуют меры по эффективному управлению ресурсами на предприятии (формирование; распределение; использование ресурсов).

В (Ефремов В. С., 1998; Lorange P., 1980) несмотря на одинаковые названия уровней, существенно отличается их концептуальное построение. Так, под корпоративной стратегией понимается стратегия, относящаяся ко всему предприятию как к единому целому и имеющая элементы конкурентной стратегии. Бизнес – стратегии рассматриваются как стратегии для различных направлений производственно – хозяйственной деятельности в рамках одного предприятия. Трактовка уровня функциональных стратегий идентична всем вышерассмотренным.

Существует также ряд работ (Виханский О. С., 2003; Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., 1997; Петров А. Н., 1992) в которых особое внимание обращено только на один уровень стратегического управления и в контексте этого уровня составлена подробная классификация видов экономической стратегии предприятия.

Проведенный нами анализ указывает на многообразие, подходов к классификации уровней и видов стратегий. Таким образом, возникает необходимость в обобщении рассмотренных взглядов на иерархию

принятия стратегических решений и создании расширенной классификации уровней и видов экономической стратегии предприятия.

7.4.1.2. Виды экономической стратегии предприятия

Корпоративная стратегия

Корпоративная стратегия – это общий управленческий план диверсифицированной компании (гл. 18). Корпоративная стратегия формулируется главными менеджерами компаний, объединившихся в корпорацию, а также, государственными служащими высшего звена (федеральные органы, министерства, администрация президента, правительство РФ). Она предусматривает интересы всей корпорации и определяет сферы деятельности. Необходимость разработки подобной стратегии возникает, когда организация разрастается, образует дочерние предприятия. Она состоит из действий, направленных на утверждение позиций в различных сферах, и подходов, используемых для управления группой видов бизнеса компании.

Стратегия корпорации отвечает на два основных вопроса, какой вид деятельности должна осуществлять каждая из входящих в корпорацию фирм и как должны распределяться ресурсы между ними.

Одна из первых парадигм стратегии корпорации была заложена У. Глюком (Glueck W. F., 1980), работавшим на ранних стадиях развития стратегического управления. Он предположил, что стратегия корпорации может быть четырех типов:

Стратегия роста. Применяется в случае, если корпорация преследует цель расширения объемов продаж, видов выпускаемой продукции, производственных мощностей, причем этот рост в процентном отношении должен превышать уровень роста ВВП и инфляцию. Расширение производства может происходить за счет внутреннего роста, слияния фирм или приобретения новых производств, развития рынка, развития продукта (расширения ассортимента).

Стратегия стабильности. Применяется на тех предприятиях, которые довольствуются существующим объемом производства (включая размер рынка, объем выпуска товаров и т.д.) и управление ими направлено на поиск стабильного, прибыльного роста, эквивалентного росту ВВП или инфляции в стране. Компании с ориентацией на стабильность обычно

имеют устойчивые позиции на рынке и прикладывают максимум усилий к увеличению отдачи в пользу своих акционеров.

Стратегия обороны. Применяется компаниями, которых нельзя отнести к числу преуспевающих. Как правило, на осуществление подобных действий уходит не более трех лет. Оперативность является одним из слагаемых успеха.

Комбинированная стратегия. Многие транснациональные компании применяют сочетание различных стратегий по отношению к своим корпорациям в целом или их подразделениям. В зависимости от ситуации, сложившейся в каждом из них, применяется наиболее подходящая стратегия. Подобный подход весьма прогрессивен, поскольку нет необходимости вырабатывать строго определенную стратегию, а затем адаптировать ее повсеместно на все сферы бизнеса. Однако есть в нем и неизбежные недостатки. Комбинированная стратегия не позволяет выработать единый план действий, что впоследствии затрудняет координацию и управление компанией в целом.

Корпоративная стратегия – это первый уровень. Она определяет компанию в целом, поведение ее подразделений или бизнес-единиц, комбинация которых позволяет воспринимать ее как единое целое (гл. 17).

Стратегии развития

Стратегии развития – это второй уровень, часто характеризуемый как производственная или деловая стратегия. Стратегии развития отражают разработанные руководством подходы и действия, направленные на обеспечение успешного функционирования одного конкретного рода деятельности. Для отдельного предприятия, занимающегося одним видом бизнеса, корпоративная стратегия и стратегия бизнеса совпадают.

Наиболее распространенные стратегии развития в литературе (Виханский О. С., 2003; Кириллов А. В., 1999; Котлер Ф., 1999; Ламбен Ж.-Ж., 1996), называются базовыми или эталонными. Они отражают различные подходы к росту предприятия и связаны с изменением состояния одного или нескольких его элементов: продукт; рынок; отрасль; положение внутри отрасли; технология.

Первую группу эталонных стратегий составляют так называемые *стратегии концентрированного роста*, которые связаны с изменением

продукта и (или) рынка и не затрагивают других элементов. В случае следования этим стратегиям предприятие пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, но не выходя при этом за рамки отрасли. Что касается рынка, то оно ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок.

Ко второй группе эталонных стратегий относятся такие стратегии, которые связаны с расширением путем добавления новых структур. Эти стратегии называются *стратегиями интегрированного роста*. Предприятие может прибегать к осуществлению таких стратегий, если оно находится в сильном бизнесе, не может реализовывать стратегии концентрированного роста и в то же время интегрированный рост не противоречит его долгосрочным целям. Осуществляется как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения предприятия внутри отрасли.

Следующая группа эталонных стратегий развития представлена *стратегиями диверсифицированного роста*. Эти стратегии реализуются в том случае, когда предприятие дальше не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли.

Четвертым типом эталонных стратегий развития являются *стратегии сокращения деятельности*. Они реализуются тогда, когда предприятие нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике, такие, как, например, структурная перестройка и т.п. В этих случаях оно прибегает к использованию стратегий целенаправленного и спланированного сокращения производства.

Помимо эталонных стратегий развития еще существует ряд специфических стратегий, определяемых размерами предприятия и возможностями выхода на международный рынок.

Первую группу так называемых специфических стратегий развития составляют стратегии, формируемые для различных форм бизнеса:

– *стратегии развития фирм малого бизнеса* – множество малых предприятий заставляют крупные избавляться от непроизводительных подразделений, что снижает их издержки. Активно сотрудничая с несколькими крупными предприятиями, малые предприятия приспосабливаются к их организационным и технологическим требованиям, дисциплине поставок и уровню качества, колебаниям рыночной конъюнктуры и инновационным процессам. Таким образом, в конкурентной борьбе за заказы крупных компаний они образуют весьма динамичную среду субподрядного рынка, стимулируя тем самым крупных к дальнейшему снижению собственных внутренних издержек;

– *стратегии развития фирм среднего бизнеса* – средние по размеру предприятия как бы сжаты тисками пресса крупных корпораций и «жалящими уколами» малых. Они могут выжить в жестокой конкурентной борьбе, если будут придерживаться нишевой специализации. Ниша для среднего бизнеса необходима, прежде всего, как средство защиты от прямой конкурентной борьбы с крупными производственными единицами, ибо другого защитного средства – преимуществ предприятий малого размера – у них уже нет. Средние по размеру производители, придерживающиеся нишевой специализации, могут выбрать один из видов стратегии роста из уровня стратегий развития. Выбор зависит от темпов роста предприятия и темпов роста ниши, в которой оно оперирует;

– *стратегии развития корпораций* – транснациональные компании, в отличие от малых, имеют возможность осуществления массового стандартизированного производства, а также расширения сферы своей деятельности путем диверсификации производства. Однако пропорционально росту размеров компании уменьшается ее гибкость.

Разграничение этих видов стратегий построено на предположении, что для малого предприятия отдельный мелкий элемент – это конечный продукт, а не промежуточный, как для отдельного подразделения крупного.

Другой специфической разновидностью стратегий развития является комплекс стратегических действий, осуществляемый при

внешнеэкономической деятельности. Анализ поведения предприятий показывает, что переход на международный уровень – это процесс, состоящий, как правило, из множества последовательных шагов расширения бизнеса в направлении внешнеэкономической деятельности.

7.4.1.3. Основные модели стратегий для международных рынков

– Существует ряд основных моделей стратегий (Ламбен Ж.-Ж., 1996), которые могут быть выбраны для международных рынков:

– *стратегия «пассивного» маркетинга* – заключается в направлении стратегических действий на увеличение потенциального спроса, расширение объема производства и улучшение результатов за счет экономии на масштабе;

– *стратегия расширения* – предполагает распределять коммерческий риск, обращаясь к покупателям, живущим в различных экономических средах, и действуя в наиболее благоприятных конкурентных условиях;

– *стратегия адаптации* – направлена на продление жизненного цикла, внедряясь на рынки, глобальный спрос на которых все еще является увеличивающимся, тогда как на национальном рынке он уже достиг зрелости;

– *комбинированная стратегия расширения и адаптации* – состоит в защите предприятия от конкуренции путем диверсификации позиции и, в то же время, в получении возможности наблюдения за конкурентами на других рынках.

В реальной практике предприятие может одновременно реализовывать несколько стратегий. Особенно это распространено у многоотраслевых компаний. В этом случае говорят, что предприятие осуществляет комбинированную стратегию.

Схематично стратегии развития предприятия представлены на рис. 7.9.

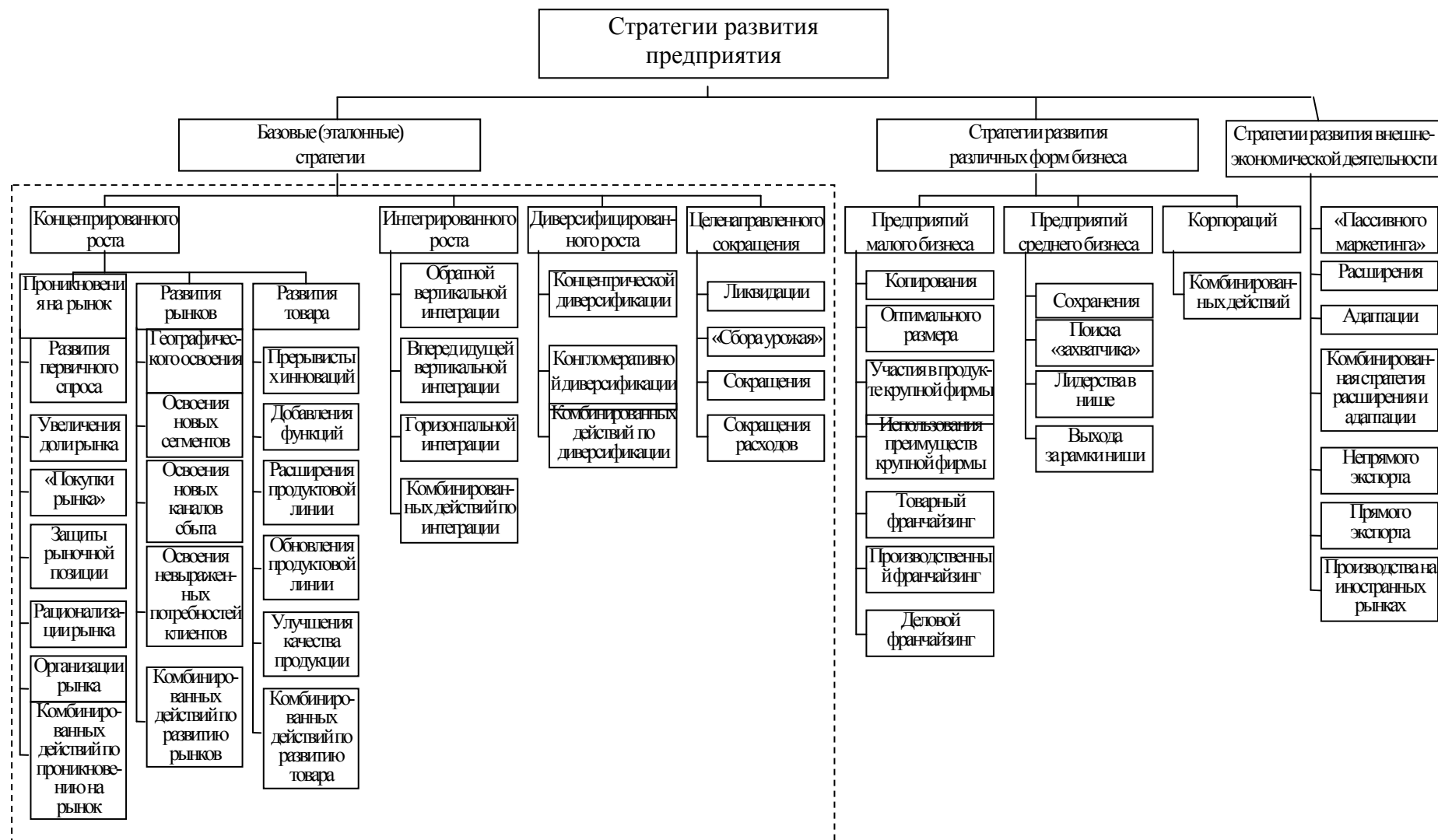


Рис. 7.9. Стратегии развития предприятия

Конкурентные стратегии

Центральным моментом при формировании конкурентной стратегии является ответ на вопрос, как создать и укрепить долгосрочную конкурентную позицию предприятия на рынке, какую конкурентную стратегию использовать. В настоящее время в области стратегического управления сложилось четыре подхода к классификации конкурентных стратегий (табл. 7.3).

Таблица 7.3

Анализ подходов к классификации видов конкурентных стратегий

Подход к классификации конкурентных стратегий	Авторы	Виды и краткая характеристика конкурентных стратегий
Основан на оценке конкурентоспособности предприятия и планирования ее конкурентного статуса	Портер М. (Портер М., 1993). Томпсон А. А. Стрикленд А. Д. (Томпсон А. А. мл., Стрикленд А. Дж. III, 2001). Дж. О`Шонесси (О`Шонесси Дж. , 2005). Куприянов Н. С. (Куприянов Н. С., 2004). Панов А. И. (Панов А. И., 2004). Гапоненко, Панкрухин (Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П., 2004).	1. <i>Стратегия лидерства по издержкам</i> – позволяет добиваться себестоимости продукции меньшей, чем у конкурента, за счет внутренних преимуществ, а также использования организационных и производственных «ноу – хау». 2. <i>Стратегия дифференциации продукции</i> – ориентирована на покупателей, готовых заплатить больше, но за более высокое качество или за более широкий выбор потребительских качеств товара. 3. <i>Стратегия фокусирования</i> – представляет сосредоточение усилий (снижение издержек или дифференциация) на каком – либо сегменте рынка, характеризующемся особыми потребностями, с целью лучшего, чем у конкурентов, их удовлетворения. 4. <i>Стратегия наилучшей стоимости</i> – заключается в создании высоких потребительских качеств продукта и сравнительно небольшой цены по отношению к аналогам.

Продолжение табл. 7.3

Подход к классификации конкурентных стратегий	Авторы	Виды и краткая характеристика конкурентных стратегий
«Биологический» подход	Кньш М. И. (Кньш М. И., 2000). Юданов А. Ю. (Юданов А. Ю., 1998).	1. <i>Виолентная (силовая)</i> – предполагает доминирование на рынке, ориентирована на высокую производительность и снижение издержек производства. 2. <i>Патентная (нишевая)</i> – основана на выпуске ограниченного количества продукции высокого качества и достигается за счет создания собственной ниши недоступной для конкурентов. 3. <i>Коммутантная (приспособительная, соединяющая)</i> – направлена на максимально быстрое удовлетворение небольших по объему, кратковременных и часто меняющихся потребностей. 4. <i>Экспериментальная (пионерская)</i> – ориентирована на радикальные нововведения и создание новых потребностей и спроса на принципиально новые товары.
Основан на доле рынка, принадлежащей предприятию	Котлер Ф. (Котлер Ф., 1999). Ламбен Ж.-Ж. (Ламбен Ж.-Ж., 1996). Виханский О. С. (Виханский О. С., 2003). Азоев Г. Л. (Азоев Г. Л., 1996).	1. <i>Стратегия лидера рынка</i> – предприятие, занимающее лидирующее положение на рынке может использовать в своей деятельности следующий набор стратегий: • стратегию расширения первичного спроса; • оборонительную стратегию; • наступательную стратегию; • стратегию демаркетинга. 2. <i>Стратегия «бросающего вызов»</i> – применима для фирм с сильной, но не доминирующей стратегической позицией: • стратегия следования за лидером; • стратегия атаки лидера. 3. <i>Стратегия «следующего за лидером»</i> – применима для фирм с небольшой долей рынка, выбирающих адаптивное поведение и согласовывающей свои решения с решениями, принятыми конкурентами. 4. <i>Стратегия аутсайдера («нишера»)</i> – используется фирмами, которые сосредотачивают свою деятельность только на одном сегменте, а не на рынке в целом.

Окончание табл. 7.3.

Подход к классификации конкурентных стратегий	Авторы	Виды и краткая характеристика конкурентных стратегий
Основан на размере предприятия.	Боровских Н. В. (Боровских Н. В., 2005).	1. <i>Стратегия обслуживания массового спроса</i> – применима для крупных компаний, обладающих возможностью массового стандартизированного производства и расширения сферы деятельности. 2. <i>Стратегия нишевой специализации</i> – используется фирмами среднего размера. 3. <i>Стратегии малых фирм, основанные на гибкости и мобильности:</i> • стратегия копирования; • стратегия оптимального размера; • стратегия франчайзинга.

Проведенный анализ показывает, что наиболее распространенной является классификация конкурентных стратегий, предложенная М. Портером. Все другие виды конкурентных стратегий, появившееся позже, в принципе являются дроблением системы Портера и основаны на подходах, которые также включены в оценку конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, уровень конкурентных стратегий может рассматриваться как совокупность конкурентных стратегий М. Портера: стратегия лидерства по издержкам; стратегия дифференциации; стратегия фокусирования; стратегия наилучшей стоимости.

Функциональные стратегии

Функциональная стратегия является четвертым уровнем. Фундаментальным здесь является вопрос: что вносят различные функциональные действия в другие уровни стратегии? Функциональные стратегии представляют собой руководства для ежедневного управления основными производственными функциями, которые включают в себя маркетинг, финансы, производство, бухгалтерский учет, работу с кадрами, исследования и разработки. При этом основным условием действия функциональной стратегии является ее соответствие и поддержка стратегий высших уровней.

Существует множество классификаций функциональных стратегий. Так, в (Герчикова И. Н., 1995) приводится 11 видов функциональных стратегий предприятия: продуктово – рыночная стратегия; стратегия маркетинга; конкурентная стратегия; стратегия управления набором отраслей; стратегия

нововведений; стратегия капиталовложений; стратегия развития фирмы; стратегия поглощения других производств; стратегия зарубежного инвестирования; стратегия ориентации на расширение экспортной деятельности; стратегия внешнеэкономической экспансии путем создания заграничного производства, экспорта в третьи страны, заграничного лицензирования. Этот перечень является не точным, поскольку содержит как стратегии развития (продуктово – рыночная стратегия, стратегия развития фирмы, поглощения других производств) так и функциональные стратегии (все остальные).

Следует выделить точку зрения на элементы функциональной стратегии, (Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., 1997; Петров А. Н., 1992). В них авторы выделяют следующие виды функциональных стратегий: товарно – рыночная; ресурсно – рыночная; технологическая; интеграционная; финансово – инвестиционная; социальная; стратегия управления и реструктуризации. Вместе с тем авторы не рассматривают стратегии по управлению кадрами, издержками, в том числе непроизводственными и т.д.

Наиболее точный анализ видов функциональной стратегии осуществлен в рамках школы СПбГПУ, где экономическая стратегия на уровне функциональных подразделений распадается на следующие основные составляющие (рис.7.10.).

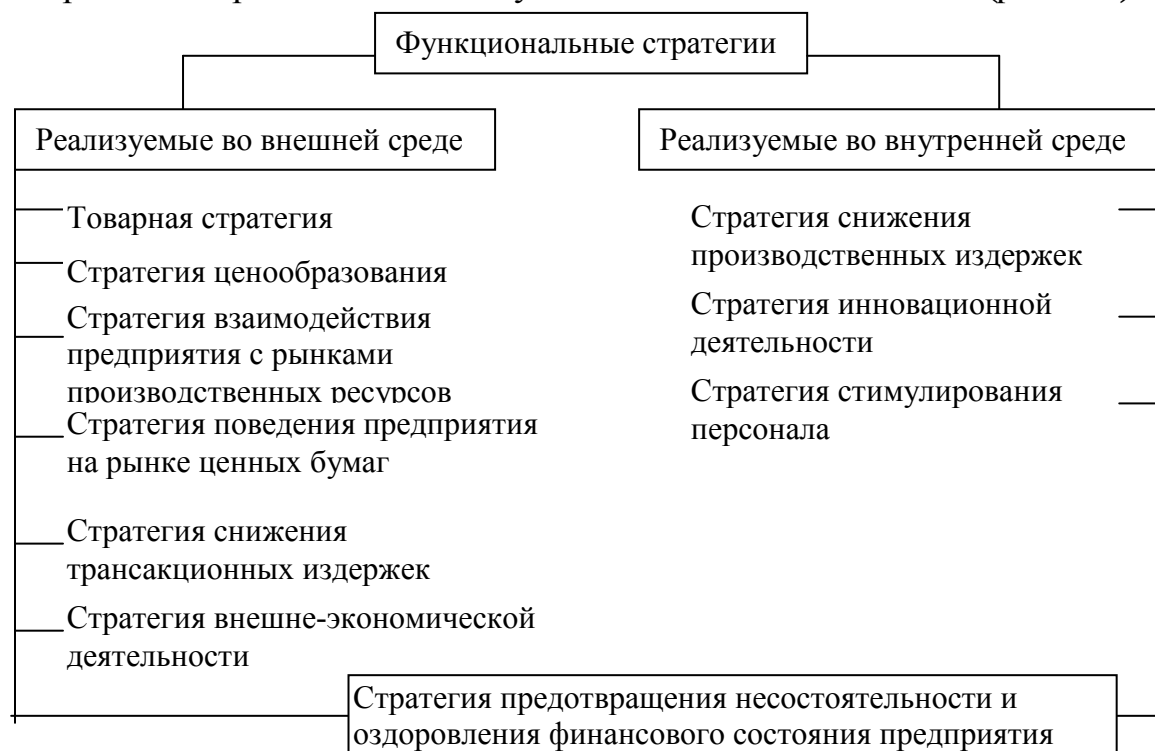


Рис. 7.10. Составляющие экономической стратегии фирмы (Градов А. П., 2000)

Товарная стратегия – вырабатывает приемы исследования и формирования потенциальных рынков товаров и услуг, отвечающих миссии предприятия. На ее основе подготавливаются решения, принимаемые в рамках других составляющих экономической стратегии, с которыми товарная стратегия находится в диалектической взаимосвязи.

Стратегия ценообразования – вырабатывает правила выбора ценовой политики и метода ценовой конкуренции, а также принципы поведения предприятия в зависимости от конъюнктуры рынка, складывающейся на рынках факторов производства, ценных бумаг и валютных рынках и изменения в зависимости от этих ситуаций принципов ценообразования.

Стратегия взаимодействия предприятия с рынками производственных ресурсов – представляет собой набор принципиальных положений, позволяющих эффективно распределять ресурсы и на этой основе выбирать наиболее предпочтительных поставщиков производственных ресурсов.

Стратегия поведения на рынках ценных бумаг – заключается в выработке правил мобилизации дополнительных финансовых ресурсов, направляемых как в инвестиции, так и для решения текущих финансовых задач. В рамках этой стратегии вырабатываются приемы мониторинга, динамики конъюнктуры этих рынков и выбора предпочтительных форм, а также условий получения кредитов, моментов приобретения или продажи ценных бумаг и т.д.

Стратегия снижения транзакционных издержек – предполагает вырабатывать такой регламент осуществления процесса подготовки и заключения различных рыночных транзакций, которые, обеспечивая достижение стратегических целей, позволяли бы избегать неоправданных расходов, сбора и обработки ненадежной, недостоверной информации.

Стратегия внешнеэкономической деятельности – вырабатывает правила и приемы поведения предприятия на внешнем рынке, как в роли экспортера, так и импортера товаров и услуг. Она определяет принципы осуществления экспортно-импортных операций с учетом действующего в стране и за ее пределами законодательства.

Стратегия снижения производственных издержек – позволяет получить конкурентное преимущество за счет снижения издержек, и, как

следствие, достижение низкой стоимости продукции. Вырабатывает принципы регулирования процесса формирования затрат как за счет факторов производства, так и за счет стратегического анализа издержек по всей «цепочке» нарастания затрат от начала производства до продвижения товаров на рынок к потенциальному потребителю.

Стратегия инвестиционной деятельности – направлена на формирования инвестиционного портфеля, т. е. совокупности видов ценных бумаг, принадлежащих юридическому или физическому лицу. Подразумевает выбор методов поддержания материально-технической базы и товароматериальных запасов на уровне, обеспечивающем постоянное приращение конкурентного статуса.

Стратегия стимулирования персонала – направлена на создание систем стимулирования сотрудников, ориентированных на достижение стратегических целей предприятия. Система стратегического стимулирования должна создавать «мотивационные поля», под воздействием которых возникает заинтересованность различных категорий сотрудников предприятия в эффективном, высококачественном и своевременном удовлетворении требований рынка.

Стратегия предотвращения несостоятельности (банкротства) – является, по существу, обобщением всех составляющих экономической стратегии. Ее главной задачей является раннее обнаружение кризисных тенденций, так называемых «слабых сигналов», и выработка мер, которые оказывали бы противодействие этим явлениям. Определяет методы выбора стратегических решений, принимаемых в рамках всех вышеперечисленных функциональных стратегий

Таким образом, приведенный анализ позволяет составить обобщенную классификацию видов и уровней экономической стратегии предприятия, представленную на рис. 7.11.

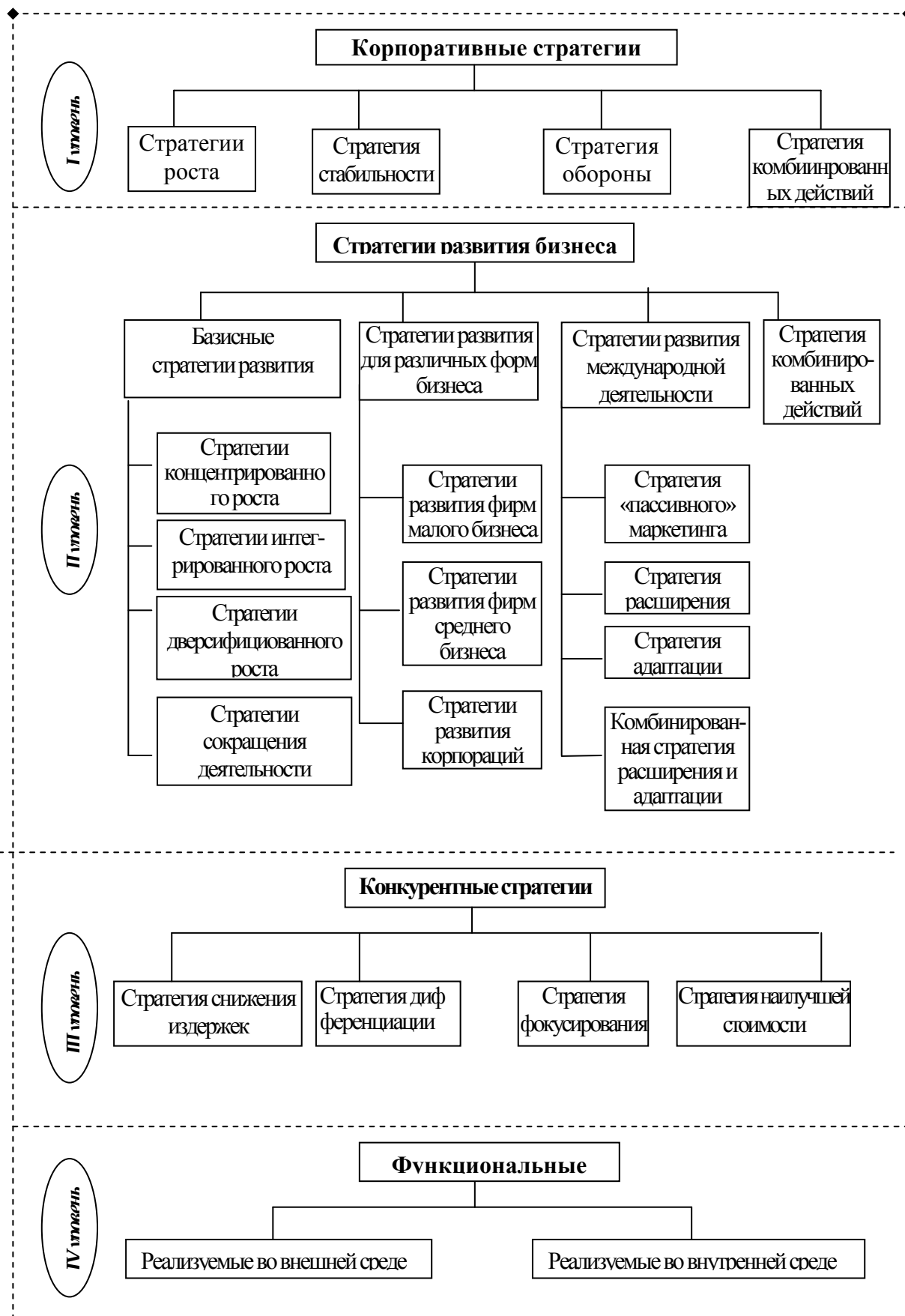


Рис. 7.11. Виды и уровни экономической стратегии предприятия

Возникает вопрос, как увязать предложенную классификацию стратегий с проблемой цикличности экономического развития. Обилие видов и уровней стратегий, в приведенных классификациях, без увязки с разными фазами краткосрочных или среднесрочных циклов, не позволяет дать однозначный ответ на этот вопрос.

Вместе с тем нельзя утверждать, что все стратегии на всех уровнях можно использовать с одинаковой эффективностью во всех фазах экономических циклов.

Обратимся к основной проблеме, исследуемой в настоящей монографии. Эта проблема сформулирована в самом её названии: «Цикличность экономического развития и управление конкурентными преимуществами». Следовательно, критерием выбора предпочтительной стратегии должен быть ответ на вопрос, *позволяет ли выбранная стратегия эффективно сохранить или повысить уровень конкурентных преимуществ экономической единицы в определенной фазе экономического цикла*. Практически во всех главах монографии поднимается и в той или иной степени решается именно эта проблема. Однако в гл. 5 предлагается имитационная модель, использование которой, на наш взгляд, в большей мере отвечает на поставленный вопрос. Во-первых, построение модели предваряет сканирование всех основных параметров внешней и внутренней среды экономической единицы. Во-вторых, с помощью модели прогнозируются условия, возникающие в той или иной фазе экономического цикла. В-третьих, на «выходе» модели дается оценка потенциальной стоимости бизнеса в этих условиях. Иначе говоря, с помощью модели менеджер экономической единицы получает информацию, необходимую для принятия решения о предпочтительности той или иной стратегии, поскольку в состав этой информации входят варианты практически всех составляющих стратегии, включенные в перечень переменных модели, характеризующих параметры внешней и внутренней среды экономической единицы (табл. 5.2). Это и набор стратегических зон хозяйствования, и набор зон стратегических ресурсов, и взаимоотношения экономической единицы с рынками товаров и ресурсов и т.п. То есть, в модели отражена возможность варьирования всех этих составляющих. Изменение, хотя бы одной из переменных, приводит к изменению варианта стратегии и, соответственно, к изменению конечного

экономического результата, получаемого от использования этого варианта. Если этот результат положителен, значит, экономическая единица сохранила или приумножила конкурентные преимущества. Отрицательный результат позволяет выявить причины утраты конкурентных преимуществ, которые следует учесть при разработке нового варианта стратегии.

Поскольку в состав переменных модели включены составляющие «негативной» и «позитивной» спиралей (гл. 3), полученный результат моделирования релевантен фазам экономического цикла, в частности, рецессии и подъему: динамике и характеру спроса, волатильности финансовой системы, состоянию рынков труда, степени благоприятствования институциональной системы и др.

Таким образом, может быть решена проблема увязки параметров различных вариантов стратегий и фаз экономического цикла.

7.5. СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Сделки по слиянию и поглощению происходят непрерывно на всех этапах консолидации отрасли. Однако, как показывает статистика (табл. 7.4.), интенсивность данных процессов, виды сделок, поставленные цели и способы M&A зависят от этапа консолидации и стадии экономического цикла. Существуют абсолютно противоположные точки зрения на целесообразность и эффективность подобной реструктуризации компаний: некоторые рассматривают слияния как важный источник повышения результативности деятельности компаний; другие считают их только отражением властных инстинктов менеджеров, чье стремление снижает, а не повышает эффективность компании.

Таблица 7.4

Крупнейшие сделки слияний и поглощений 1997 – 2006 гг.

(<http://ru.wikipedia.org>)

Год	Покупатель (приобретатель)	Объект покупки (приобретенный)	Стоимость транзакции (в млн. долл. США)
1997	Worldcom	MCI Communications	42.000
1998	Bell Atlantic	GTE	53.360
1998	BP	Amoco	53.000
1998	Exxon	Mobil	77.200
1999	Citicorp	Travelers Group	73.000

Окончание табл. 7.4

Год	Покупатель (приобретатель)	Объект покупки (приобретенный)	Стоимость транзакции (в млн. долл. США)
1999	Pfizer	Warner-Lambert	90.000
1999	Vodafone Airtouch	Mannesmann	183.000
1999	SBC Communications	Ameritech Corporation	63.000
1999	Vodafone Group	AirTouch Communications	60.000
1999	Qwest Communications	US WEST	48.000
2000	<i>Отделение:</i> Nortel Networks Corporation		59.974
2000	Glaxo Wellcome	SmithKline Beecham	75.961
2000	<i>Слияние:</i> America Online Inc. (AOL)	Time Warner	164.747
2001	Comcast Corporation	AT&T Broadband & Internet Svcs	72.041
2002	Pfizer	Pharmacia Corporation	59.515
2004	JP Morgan Chase & Co	Bank One Corp	58.761
2004	Sanofi-Synthelabo SA	Aventis SA	60.243
2004	Royal Dutch Petroleum Co.	Shell Transport & Trading Co	74.559
2006	AT&T Inc.	BellSouth Corporation	72.671

В последние годы расширение бизнеса европейских (рис.7.12) и российских корпораций также связано с процедурами M&A. Слияния и поглощения не только служат инструментом экспансии для компаний, реализующих стратегию внешнего роста, они могут значительно улучшить положение корпорации на товарных, кредитных и фондовых рынках, повысить ее финансовую устойчивость, сделать бизнес в итоге более конкурентоспособным и прибыльным.

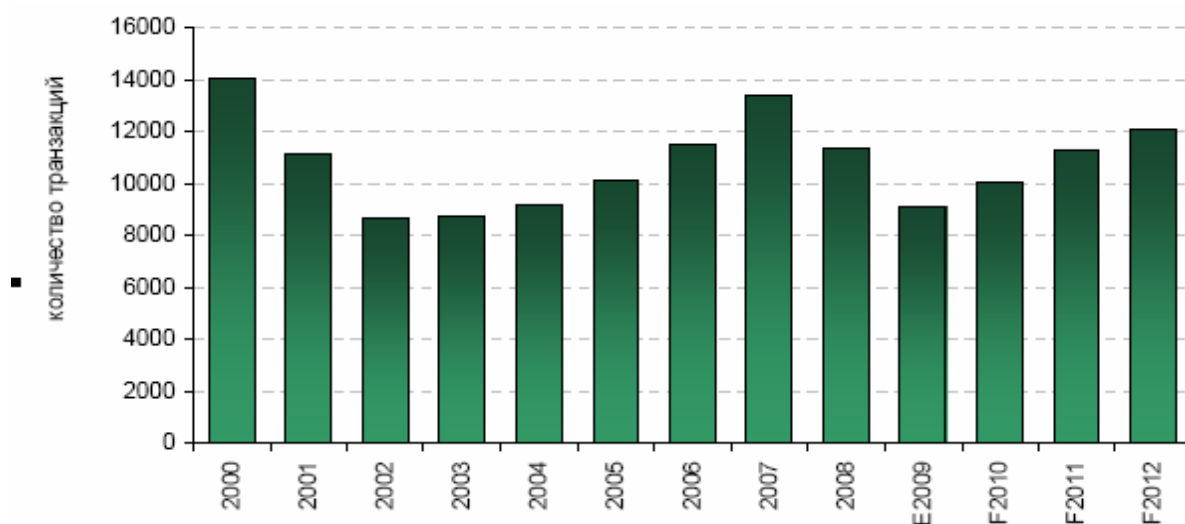


Рис. 7.12. Число сделок слияния и поглощений в Европе

(<http://www.interfax.ru/business/>)

Таблица 7.5

**Данные по сделкам М&А с участием российских компаний за
2004 – 2008 гг., \$ млн. [Аналитическая группа М & А - Intelligence
журнала «Слияния и Поглощения»]**³³

Отрасли	2004 г.		2005 г.		2006 г.		2007 г.		а 2008 г.	
	Число сделок	Сумма сделок	Число сделок	Сумма сделок	Число сделок	Сумма сделок	Число сделок	Сумма сделок	Число сделок	Сумма сделок
Финансы	25	1 064,8	28	1 512	37	2 658	53	7 137	54	22 211,3
Электроэнергетика	1	70	2	173	4	489,7	24	18 305	41	9 533,8
Пищевая	30	885,4	42	1 490,1	44	1 401,9	52	4 488	35	7 506,2
Нефтегазовая	24	14 120,7	22	17 438	27	8 428,5	46	43 216	22	7 321,9
Металлургия	16	1 051,5	16	1 554,5	20	1 586,6	22	6 169	18	7 038,9
Телекоммуникации	22	1 762,5	19	735,2	27	2 008,8	30	7 468	29	4 656,7
Ритейл	13	357,5	27	630	39	2 697,9	41	4 688	21	3 855
Строительство и недвижимость	10	199	14	1 537	24	1 682,7	29	3 234,7	33	3 530,1
Горнорудная	11	933,4	8	2 537,7	11	1 714,5	25	9 849	18	2 984,6
Химическая	10	409,8	15	1 106,7	9	283,6	20	4 347	16	2 201,8
Машиностроение	19	537,6	26	1 231,8	20	511,1	32	2 725	17	1 858,2
Транспорт	22	652,6	4	225	14	927,7	19	1 660	15	1 675,7
Прочее	22	520,7	18	1 224,5	30	1 502,8	41	5 577,6	19	934,6
СМИ	7	153,5	15	419	27	1 442,5	23	2 150	17	874,2
Гостиничный бизнес, досуг, туризм	3	32,6	10	579,7	8	293,8	21	807	8	763,7
Информационные технологии	3	111	7	88	3	367	8	341,7	17	609,8
ИТОГО	238	22 862,6	273	32 482,2	344	42 276,5	486	122 163	380	77 556,5

В таблице 7.5 приведена статистика сделок слияний и поглощений в России за 2004 – 2008 гг., которая демонстрирует рост активности в сфере сделок подобного рода.

7.5.1. Мотивы осуществления сделок слияний и поглощений

В исследованиях (Савчук С. В., 2002 – 2003; Авхачев Ю. Б., 2005; Гохан П., 2007), посвящённых изучению особенностей сделок слияний и поглощений, даются различные классификации мотивов этих процессов. В качестве классификационных признаков могут рассматриваться участие (неучастие) в создании дополнительной стоимости, уменьшение

³³ * Стоимость учитываемых сделок – не менее \$5,0 млн.

оттока (увеличение притока ресурсов) и т.д. Анализ данных процессов классифицировать мотивы сделок и слияний на четыре основные группы:

- управленческие;
- снижение издержек;
- укрепление позиций на рынке;
- нейтральные.

1. Мотивы оптимизации управленческих функций

К первой группе мотивов, нацеленных на оптимизацию управленческих функций, можно отнести следующие:

1.1. Мотив централизации функций

При объединении компании часто стараются организовать некоторые функции под единым контролем. Это делается для того, чтобы избежать ситуации, когда руководители объединяющихся фирм дают разные указания, в результате чего может возникнуть непонимание и конфликты, что отрицательно скажется на деятельности интегрированной компании. Выделив единый руководящий орган, организация сумеет избежать многих проблем и снизит издержки на координацию действий двух сторон. Под единый контроль могут быть взяты функции менеджмента, маркетинга, делопроизводства, бухгалтерского учета, финансового контроля и т.д.

1.2. Мотив ликвидации дублирующих функций

Данный мотив связан с повышением эффективности использования имеющихся ресурсов. Смысл заключается, прежде всего, в сокращении управляющего и обслуживающего персонала и расширении функций за счет устранения дублирования функций различных работников.

Получение экономии путем ликвидации дублирования особенно характерно для горизонтальных слияний. Но и при образовании конгломератов порой, возможно, ее достижение. В этом случае добиваются экономии за счет устранения дублирования функций различных работников в таких сферах, как бухгалтерский учет, финансовый контроль, делопроизводство, повышение квалификации персонала и общее стратегическое управление компанией. Кроме того, отпадает необходимость дублирования программного обеспечения,

приобретение лицензий на использование которого требует, как правило, затраты немалых средств.

1.3. Мотив устранения неэффективности управления

Важным фактором успеха интегрированной компании может стать высокое качество менеджмента и совершенные технологии управления одной из фирм-участниц процесса слияния/поглощения.

Компании, в которых возможности снижения затрат и повышения объемов продаж и прибыли остаются не до конца использованными из-за недостатка квалификации или мотивации руководителей, т.е. компании, имеющие неэффективный аппарат управления, часто становятся объектами поглощения со стороны фирм, имеющих более эффективные системы управления. В некоторых случаях эффективным для фирмы может оказаться реорганизация деятельности компании или сокращение персонала.

Практика подтверждает, что объектами большинства успешных поглощений, как правило, оказываются компании с невысокими экономическими показателями. В поглощенных компаниях фактические нормы доходности были относительно низкими в течение нескольких лет до их присоединения к другим фирмам.

Безусловно, слияния и поглощения не следует считать единственно возможным средством совершенствования методов управления. Если реструктуризация в результате слияния позволит повысить качество управления, то это само по себе достаточно веский аргумент в ее пользу. Однако существует риск переоценки возможностей управлять более сложной организацией и иметь дело с незнакомыми технологиями и рынками. Тем не менее в некоторых ситуациях именно кардинальные меры представляют собой наиболее простой и рациональный способ повышения качества управления, так как менеджеры неэффективно действующей компании не станут принимать решения об увольнении или понижении в должности самих себя за неэффективное управление, а акционеры крупных корпораций не всегда имеют возможность непосредственно влиять на решение вопросов о том, кто и как именно будет управлять корпорацией.

2. Мотивы снижения издержек

Вторая группа мотивов имеет основной целью снижение издержек. В эту группу можно отнести:

2.1. Мотив достижения эффекта масштаба

Эффект масштаба, или экономия, обусловленная ростом масштаба производства, проявляется в снижении долговременных средних издержек на единицу продукции. Основная идея экономии за счет масштаба состоит в том, чтобы выполнять больший объем работы на тех же мощностях, при той же численности работников, при той же системе распределения и т.д.

Рост масштаба позволяет более эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы. Однако надо помнить, что существуют определенные пределы увеличения объема производства, при превышении которых издержки на производство могут существенно возрасти, что приведет к падению рентабельности производства.

Отклонения от оптимального с точки зрения издержек на единицу продукции объема производства возможны в обе стороны. Недопроизводство из-за недостатка заказов и перепроизводство из-за недостатка мощностей (например, если вследствие срочности заказа станок работает на предельной скорости, потребляя больше ресурсов на единицу выпускаемой продукции). Оба отклонения могут быть выровнены после удачного слияния или поглощения.

Важно отметить, что данный мотив особенно характерен для горизонтальных слияний.

2.2. Мотив снижения отчислений в бюджет

Нередко одной из веских причин слияний и поглощений является сокращение налоговых платежей. Например, высокоприбыльная фирма, несущая высокую налоговую нагрузку, может приобрести компанию с большими налоговыми льготами, которые будут использованы для созданной корпорации в целом. У компании может появиться потенциальная возможность экономить на налоговых платежах в бюджет благодаря налоговым льготам, но уровень ее прибылей недостаточен, чтобы реально воспользоваться этим преимуществом.

2.3. Мотив более низкой стоимости кредита

Крупные интегрированные компании могут добиться более выгодных условий кредитования. Размер компании нередко сам по себе

является гарантом стабильности и позволяет получать более высокий кредитный рейтинг, что, как правило, открывает доступ к более дешевым кредитам. Крупные компании всегда более выгодны как потенциальный объект для инвестирования и кредитования, так как определение «крупная» организация часто приравнивается к «стабильной», а кредиторы предпочитают снижать свои риски, имея дело с надежной компанией. Размер компании, будучи гарантом стабильности, позволяет получать необходимые кредитные средства, от которых зависит дальнейшее развитие компании. Кроме того, у компании появляется больше возможностей оптимального использования капитала внутри нее самой.

2.4. Мотив взаимодополняющих ресурсов

Выгоды от слияния могут быть получены в связи с экономией на дорогостоящих работах по разработке новых технологий, созданию новых видов продукции, приобретению патентов и лицензий. Слияние может оказаться целесообразным, если две или несколько компаний располагают взаимодополняющими ресурсами. Эти компании после объединения будут стоить дороже по сравнению с суммой их стоимостей до слияния, так как каждая приобретает то, чего ей не хватало, причем получает эти ресурсы дешевле, чем они обошлись бы ей, если бы пришлось их создавать самостоятельно.

Слияния с целью получения взаимодополняющих ресурсов характерны как для крупных фирм, так и для малых предприятий. Зачастую объектом поглощения со стороны крупных компаний становятся малые предприятия, так как они способны обеспечивать недостающие компоненты для успешного функционирования первых. Может возникнуть ситуация, когда одна компания имеет в наличии, к примеру, лицензию на осуществление того или иного вида деятельности или проект технической новинки, но не имеет достаточно средств для её осуществления, а другая компания не имеет лицензии, но имеет, например, достаточные производственные мощности. В этом случае сделка по слиянию или поглощению помогла бы обеим фирмам получить недостающие «компоненты» с наименьшими издержками.

Молодые, передовые в технологическом отношении отрасли, связанные с производством и использованием наукоемкой продукции,

технологических новинок, сверхсложной техники, становятся главной сферой интересов слияний. Крупные компании чаще всего сами в состоянии создать необходимые им компоненты, но можно гораздо дешевле и быстрее получить к ним доступ, поглотив компанию, которая их уже производит.

3. Мотивы укрепления позиций на рынке

3.1. Мотив монополии

Порой при слиянии, прежде всего, горизонтального типа, решающую роль (гласно или негласно) играет стремление достичь или усилить монопольное положение. Крупная организация обладает большим рыночным влиянием, что исключительно важно в современных условиях, когда господствуют различные модели несовершенной конкуренции вплоть до монополии (особенно на относительно замкнутых региональных рынках). Слияние в данном случае дает возможность компаниям снизить ценовую конкуренцию. Однако антимонопольное законодательство ограничивает слияния с явными намерениями захвата монопольной власти. Иногда конкуренты могут быть приобретены и затем закрыты, потому что выгоднее выкупить их и устранить ценовую конкуренцию, чем опустить цены ниже средних переменных издержек, заставляя всех производителей нести существенные потери.

3.2. Мотив доступа к информации

Информация как ресурс играет все большую роль в деятельности компаний. Приобретая компанию, вместе с видимыми активами предприятие получает в свое распоряжение дополнительные знания о продуктах и рынке. Как правило, новая компания привносит с собой и наработанную сеть клиентов, которые связаны с ней личными отношениями. Внутрифирменные культуры могут как взаимообогащать друг друга, так и стать камнем преткновения в совместной деятельности. Неуверенность в будущем и риск быть уволенным приводят к волнениям в рядах прежде всего наиболее квалифицированных сотрудников и работников высшего звена, которые легко находят новые предложения на рынке труда. Нередко с ними уходят и крупные клиенты.

Получение доступа к новой, более дешевой информации (о рынке, продуктах, менеджменте), в ходе слияния или поглощения избавляет

компанию от необходимости тратить огромные средства на консалтинговые услуги третьих фирм, тем самым экономя денежные средства.

3.3. Мотив приобретения крупных контрактов

У новой компании появляется достаточно мощностей, чтобы конкурировать за крупные, в том числе государственные, контракты – возможность, которой не обладала ни одна из объединявшихся компаний. Получение такого контракта обеспечивает оптимальную загрузку мощностей и позволяет реализовать экономию масштабов. Крупнейшие интегрированные компании обладают также достаточной экономической мощью, чтобы отстаивать свои интересы, тем самым становясь еще сильнее.

3.4. Мотив защиты от поглощения

Слияния для некоторых, в том числе российских, компаний представляют собой один из немногих способов противостояния экспансии на рынок более мощных конкурентов. В качестве последней попытки защититься от поглощения некоторые фирмы прибегают к объединению с «дружественной компанией». Вновь образованная компания может обладать достаточной мощью для того, чтобы избежать захвата. Кроме того, при слияниях часто производится покупка активов, которые не понравятся захватчику или которые создадут антимонопольные проблемы.

4. Нейтральные мотивы

4.1. Личные мотивы менеджеров

Безусловно, большинство деловых решений относительно слияния или поглощения компаний основываются на экономической целесообразности. Однако есть примеры, когда подобные решения базируются скорее на личных мотивах управляющих, чем на экономическом анализе. Это связано с тем, что руководители компаний любят власть и претендуют на большую оплату труда, а границы власти и заработная плата находятся в определенной связи с размерами корпорации.

Иногда причиной слияния компаний является самоуверенность руководителей, считающих, что предполагаемая сделка совершенна. Они проникаются азартом охоты, на которой добыча должна быть

настигнута любой ценой. В итоге такие покупатели очень дорого платят за свои приобретения.

4.2. Мотив «too big to fail»

Как показывает опыт большинства стран, размеры корпорации сами по себе являются гарантией ее надежности (так называемый эффект «too big to fail» – слишком велик, чтобы обанкротиться). Поскольку государство в силу целого ряда социально-экономических причин вынуждено принимать меры по поддержанию деятельности наиболее крупных компаний, они получают дополнительные преимущества в конкуренции с более мелкими.

4.3. Мотив разницы между ликвидационной и текущей рыночной стоимостью

Зачастую ликвидационная стоимость компании выше ее текущей рыночной стоимости. В этом случае фирма, даже при условии приобретения ее по цене несколько выше текущей рыночной стоимости, в дальнейшем может быть продана по частям, с получением продавцом значительного дохода.

Данный мотив особенно типичен для нынешней российской действительности. Большое количество финансовых структур, приобретая долю на предприятии, приводят его в короткие сроки к банкротству с целью продажи по частям. При этом банкротятся не только абсолютно неэффективные компании, но и исправно действующие. Это происходит, так как финансовые структуры не заинтересованы в проведении долгосрочного инвестирования с риском неполучения ожидаемой отдачи в будущем. Положительным моментом данной схемы можно назвать уничтожение технологически старых и физически изношенных фондов. Однако вопрос о том, начнется ли инвестирование в новые фонды после очистки от старых, остается открытым.

Следует отметить, что на практике одним из наиболее часто приводимых мотивов слияний/поглощений является экономия на дорогостоящих работах по разработке и созданию новых видов продукции, а также на капиталовложениях в новую технологию. За ним следует мотив экономии от сокращения

административных расходов на содержание чрезмерно большого управленческого аппарата. Сравнительно меньшее значение имеет экономия на масштабах производства (снижение текущих издержек производства), хотя и она существенна.

Были перечислены основные мотивы, которыми руководствуются компании при сделках слияния или поглощения, однако главной целью является достижение синергического эффекта. Этот мотив не был указан в приведённой выше классификации, так как достижение эффекта синергии является показателем целесообразности проведения М&А-сделки, независимо от того, какой мотив из вышеперечисленных был ключевым.

В общем виде предложенная классификация представлена на рис.7.13.



Рис. 7.13. Структура основных мотивов слияний и поглощений

7.5.2. Виды сделок слияний и поглощений

При выборе формы интеграции компаний при проведении сделки по слиянию или поглощению руководство компании должно определиться с тем, каков будет характер интеграции, какова национальная принадлежность присоединяемой компании, каков способ объединения потенциала. Классификация сделок слияний/поглощений по этим признакам приведена на рис.7.14.



Рис. 7.14. Классификация сделок слияний/поглощений

В зависимости от характера интеграции компаний целесообразно выделять следующие виды:

1. *Горизонтальные слияния* – объединение компаний одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства.

2. *Вертикальные слияния* – объединение компаний разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение компанией-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие – до конечного потребителя. Например, слияние горнодобывающих, металлургических и машиностроительных компаний.

3. *Родовые слияния* – объединение компаний, выпускающих взаимосвязанные товары. Например, фирма, производящая фотоаппараты, объединяется с фирмой, производящей фотопленку или химреактивы для фотографирования;

4. *Конгломератные слияния* – объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, т.е. слияние такого типа – это слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом. В рамках конгломерата объединяемые компании не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности фирмы-интегратора. Профилирующее производство в такого вида объединениях принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе.

В свою очередь можно выделить две разновидности конгломератных слияний:

Слияния с расширением продуктовой линии (product line extension mergers), то есть соединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых похожи. В качестве примера можно привести приобретение компанией Procter & Gamble фирмы Clorox (производителя отбеливающих веществ для белья).

Слияния с расширением рынка (market extension mergers), т.е. приобретение дополнительных каналов реализации продукции, например, супермаркетов, в географических районах, которые ранее не обслуживались.

Чистые конгломератные слияния, не предполагающие никакой общности.

В зависимости от способа объединения потенциала можно выделить следующие типы слияния:

1. *Корпоративные альянсы* – это объединение двух или нескольких компаний, сконцентрированное на конкретном отдельном направлении бизнеса, обеспечивающее получение синергетического эффекта только в этом направлении, в остальных же видах деятельности фирмы действуют самостоятельно. Компании для этих целей могут создавать совместные структуры, например, совместные предприятия;

2. *Корпорации* – этот тип слияния имеет место тогда, когда объединяются все активы вовлекаемых в сделку фирм.

В свою очередь, в зависимости от того, какой потенциал в ходе слияния объединяется, можно выделить:

Производственные слияния – это слияния, при которых объединяются производственные мощности двух или нескольких компаний с целью получения синергетического эффекта за счет увеличения масштабов деятельности;

Чисто финансовые слияния – это слияния, при которых объединившиеся компании не действуют как единое целое, при этом не ожидается существенной производственной экономии, но имеет место централизация финансовой политики, способствующая усилению позиций на рынке ценных бумаг, в финансировании инновационных проектов.

7.5.3. Выбор формы интеграции компаний как один из аспектов предынтеграционной стадии сделки M&A

Компании при проведении сделок по слияниям или поглощениям могут принимать различные формы (Владимирова И. Г., 2003), различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. Это стратегические альянсы, консорциумы, картели, синдикаты, пулы, ассоциации, конгломераты, тресты, концерны, промышленные холдинги, финансово-промышленные группы и т.п.

Попытаемся оценить мировую практику организации и функционирования различных форм интеграции компаний, рассмотреть их особенности, сравнить и проанализировать их преимущества и негативные стороны, рассмотреть, какие факторы влияют на выбор той или иной формы интеграции компаний.

Все организационные формы интеграции компаний можно условно разделить на «жесткие» и «мягкие». К жестким можно отнести концерн, трест, а к мягким, прежде всего, ассоциацию, консорциум, стратегический альянс. Мягкие формы особенно популярны для международных объединений, они позволяют вести совместную деятельность при сохранении учредителями юридической и хозяйственной самостоятельности. В рамках стратегических альянсов, консорциумов возникает возможность мобилизации преимуществ мощной корпоративной структуры при сохранении национальной обособленности ее членов. Ведь порой государственная власть и общественное мнение стран по ряду причин, прежде всего, политических, неблагоприятно относятся к таким формам интеграции компаний, которые приводят к утрате их самостоятельности и независимости.

На рис.7.15. представлена классификация существующих форм интеграции компаний, разделённых на «жесткие» и «мягкие», а также существующие разновидности каждой формы. Подробное описание каждой формы и её разновидностей приведены ниже.

7.5.3.1. «Жёсткие» формы интеграции компаний

Трест – объединение, в котором входящие в него предприятия сливаются в единый производственный комплекс и теряют свою юридическую, производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра. Общая прибыль треста распределяется в соответствии с долевым участием отдельных предприятий.

Особенностями трестов являются:

- это самая жесткая из всех рассматриваемых форм интеграции компаний;
- при этой форме интеграции объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не какая-либо сторона, как в картеле или синдикате;
- трест отличается от других видов объединений сравнительной производственной однородностью деятельности, что проявляется в специализации на одном или нескольких аналогичных видах продукции;

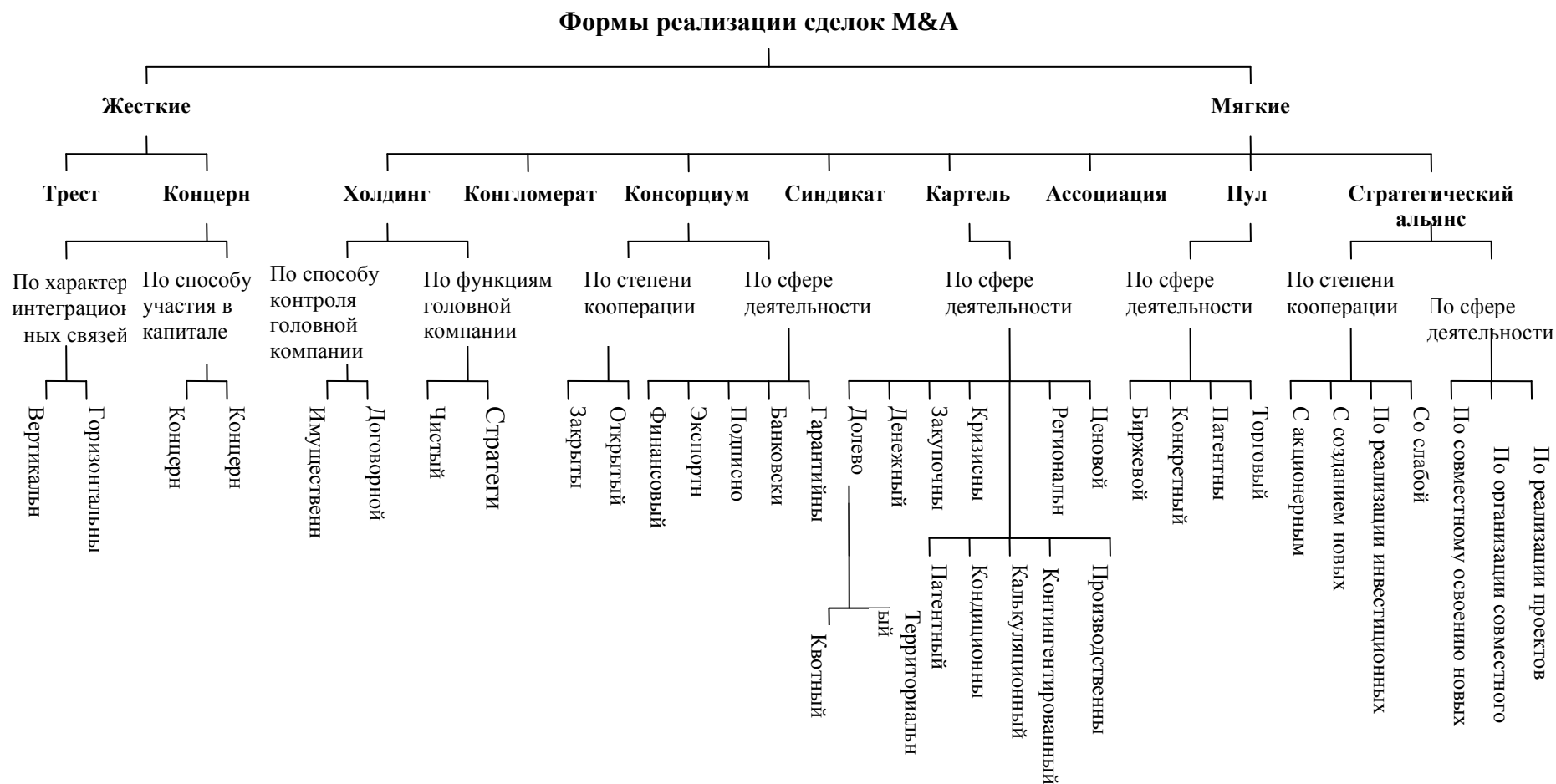


Рис.7.15. Формы реализации сделок слияний/поглощений

- в рамках треста объединяемые компании теряют свою юридическую, хозяйственную, производственную и коммерческую самостоятельность;
- все объединяемые в трест предприятия подчиняются одной головной компании, осуществляющей единое оперативное руководство как всем производственным комплексом, так и связанными с ним обслуживающими и торговыми предприятиями.

Форма треста удобна для организации комбинированного производства, то есть объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, представляющих собой либо последовательные ступени обработки сырья, либо играющих вспомогательную роль одна по отношению к другой.

Таблица 7.6

Преимущества и недостатки трестов как формы реализации М&А-сделок

Преимущества	Недостатки
Эффект от масштаба.	Высокая степень риска.
Возможность достижения синергического эффекта.	Высокие издержки на интеграцию.
Возможность оптимизации управленческих функций.	Опасность монополизации отрасли.
Заинтересованность всех сторон в успешности деятельности интегрированной компании.	Бюрократизация.
Возможность наилучшего использования взаимодополняющих ресурсов.	

Одной из наиболее распространенных и развитых организационных форм интеграции компаний является концерн.

Концерн – это форма объединения (как правило, многоотраслевого) самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, личных уний, патентно-лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества.

Основные особенности концернов:

- это достаточно жесткая форма интеграции компаний;
- концерн обычно является объединением производственного характера;

– входящие в концерн компании номинально остаются самостоятельными юридическими лицами в форме акционерных или иных хозяйственных обществ или товариществ, а фактически подчинены единому хозяйственному руководителю;

– в рамках концерна централизовано финансово-экономическое управление, проведение научно-технической политики, ценообразование, использование производственных мощностей, кадровая политика;

– головная компания концерна, как правило, организуется в виде холдинговой компании (преимущественно как смешанный холдинг) или на основе взаимодействия преобладающего и зависимых (ассоциированных) обществ;

– деятельность концерна ориентирована в основном на производство, поэтому в качестве материнской (головной) выступает чаще всего производственная компания, которая является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий;

– в рамках данной формы полностью контролируется деятельность образующих ее компаний.

В зависимости от характера интеграционных связей между компаниями различают следующие виды концернов:

1. *Вертикальный концерн* – концерн, объединяющий компании разных отраслей, связанные последовательностью технологического процесса производства готового продукта (например, горнодобывающие, металлургические и машиностроительные).

2. *Горизонтальный концерн* – концерн, объединяющий компании одной отрасли, производящие одно и то же изделие или осуществляющие одни и те же стадии производства.

С точки зрения системы участия в капитале можно выделить два вида концернов:

1. *Концерн подчинения* – концерн, организованный в виде материнской и дочерних компаний;

2. *Концерн координации* – концерн, состоящий из сестринских обществ, т.е. созданный таким образом, что отдельные входящие в него компании производят взаимный обмен акциями. Тем самым все члены

концерна оказывают взаимное влияние на проводимую концерном политику, который в то же время остается под единым руководством.

Концерн подчинения создается, как правило, для объединения производств по технологической цепочке, а концерн координации – в целях интеграции таких видов деятельности как проведение единой финансовой или научно-технической политики, согласованного производственного развития компаний, кадровой политики и т.п. Концерн координации, включая порой слабо связанные технологически предприятия, по своей сути становится близок такой форме интеграции компаний как конгломерат.

Классификация видов концернов представлена в табл. 7.7.

Таблица 7.7

Виды концернов

Классификационный признак	Вид	Характеристика
В зависимости от характера интеграционных связей между компаниями	Вертикальный	Объединяет компании разных отраслей, связанные последовательностью технологического процесса производства готового продукта
	Горизонтальный	Объединяет компании одной отрасли, производящие одно и то же изделие или осуществляющие одни и те же стадии производства
С точки зрения системы участия в капитале	Концерн подчинения	Организован в виде материнской и дочерних компаний
	Концерн координации	Состоит из сестринских обществ, т.е. создан таким образом, что отдельные входящие в него компании производят взаимный обмен акциями

Концерны, имеющие иностранные дочерние отделения, представляют собой международные концерны. Причем капиталовложения международных концернов могут быть как транснациональными, так и трансконтинентальными.

Крупные концерны объединяют от 10 до 100 и более компаний, включая производственные, научно-исследовательские, финансовые, сбытовые и другие фирмы.

Концерны действуют в тех отраслях экономики, где развито крупное и массовое производство, применяются высокие технологии. Чаще всего

это черная и цветная металлургия и сталелитейная промышленность, машиностроение и автомобилестроение, химическая и электротехническая индустрия. Примером концернов могут служить такие компании как Siemens (Германия) и General Motors (США).

7.5.3.2. «Мягкие» формы интеграции компаний

Конгломерат – организационная форма интеграции компаний, объединяющая под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий, которая возникает в результате слияния различных фирм вне зависимости от их горизонтальной и вертикальной интеграции, без всякой производственной общности.

К особенностям конгломератов можно отнести:

- интеграция в рамках данной организационной формы предприятий различных отраслей без наличия производственной общности. Объединяемые компании не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности фирмы-интегратора. Профилирующее производство в объединениях конгломератного типа принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе;
- объединяемые компании, как правило, сохраняют юридическую и производственно-хозяйственную самостоятельность, но оказываются полностью финансово зависимыми от головной компании;
- конгломератам свойственна значительная децентрализация управления;
- в качестве основных рычагов управления конгломератами выступают финансово-экономические методы, косвенное регулирование деятельности подразделений со стороны стоящей во главе конгломерата холдинговой компании;
- как правило, в структуре конгломерата формируется особое финансовое ядро, куда помимо холдинга (чистого холдинга) входят крупные финансовые и инвестиционные компании.

В качестве примеров конгломератов можно привести, в частности, Mitsubishi, Raytheon, BTR, Hanson.

Основными способами образования конгломератов являются слияния и поглощения фирм различной производственной и коммерческой ориентации.

Основные недостатки конгломератов:

– избыточная диверсификация, в результате чего наблюдается постепенное, но неуклонное снижение конкурентоспособности производимых ими товаров и услуг.

– субоптимизация: внутри интеграционных форм обычно преобладают стремления укреплять внутригрупповые кооперационные связи, несмотря на слабую технологическую общность между компаниями, входящими в конгломерат. При этом каждая компания, естественно, стремится устанавливать наиболее выгодную для себя трансфертную цену. В результате продукция на выходе становится очень дорогостоящей и неконкурентоспособной, а взаимные претензии по поводу уровня трансфертных цен постоянно разбираются головной компанией конгломерата.

– мотивация управленческого персонала компаний, включаемых в конгломерат в порядке их поглощения: на эффективность работы менеджеров может оказать необратимое воздействие смена собственника или превращение их из собственников в наемных работников.

– значительные средства, требуемые для приобретения компании: помимо оплаты рыночной стоимости компании зачастую требуется выплата премии акционерам за утрату контроля над поглощаемой компанией, выплата суммы для наделения управленческой команды так называемыми «золотыми парашютами». В результате огромные средства, вкладываемые в поглощения компаний в несвязанных отраслях, зачастую приводят лишь к снижению эффективности функционирования всего конгломерата в целом.

Таблица 7.8

Преимущества и недостатки конгломератов как формы реализации М&А-сделок

Преимущества	Недостатки
Адаптивность	Децентрализация управления
Подвижность	Избыточная диверсификация
Самостоятельность под единым жестким финансовым контролем	Акцент личных интересов (незаинтересованность во вкладе в общее дело)
	Сложности при налаживании связей из-за отсутствия производственной общности

Консорциум – временный союз хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, чаще для совместной борьбы за получение заказов и их совместного исполнения.

В качестве особенностей консорциумов можно назвать:

- организация консорциума оформляется соглашением;
- консорциум может создаваться с образованием и без образования юридического лица. Организационно-правовой формой консорциума в виде юридического лица может быть АО или другие хозяйственные общества;
- как правило, в рамках консорциума участниками не формируется никаких организационных структур, за исключением небольшого аппарата (например, совета директоров консорциума);
- компании, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность, за исключением той части деятельности, которая связана с достижением целей консорциума;
- зачастую консорциумы являются бесприбыльными организациями;
- целью создания консорциумов является объединение усилий для реализации конкретного проекта, обычно в сфере своей основной деятельности, осуществление научно- и капиталоемких проектов, в том числе международных, или совместное проведение крупных финансовых операций по размещению займов, акций;
- компании могут одновременно входить в состав нескольких консорциумов, так как могут участвовать в осуществлении нескольких проектов.

Несмотря на то, что участники консорциума не теряют своей юридической и хозяйственной самостоятельности, эта форма интеграции компаний обладает практически всеми преимуществами компании с юридической ответственностью. Она способна эффективно работать в рыночной среде и привлекать значительные объемы инвестиций для реализации капиталоемких проектов.

Как правило, консорциум создается для высококачественного исполнения срочных и дорогостоящих заказов и проектов, требующих консолидации усилий и средств научно-технических, производственных, обслуживающих и финансовых компаний, способных совместно решить поставленную задачу. Зачастую консорциумы создаются для совместной разработки месторождений.

Так, примером может служить консорциум нефтедобывающих компаний: Бритиш Петролеум, Шелл, Амко, Шеврон, Туркиш Петролеум, осуществлявших совместно с Государственной нефтяной компанией Азербайджана и российским АО “Лукойл” разработку нефтяных месторождений Азери и Чираг на шельфе Каспийского моря. Консорциумы могут организовываться несколькими банками, производственными компаниями, научными центрами, государственными структурами. Они создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности его участников.

Существуют и консорциумы, в которых в качестве участников выступают целые государства, например, ИНТЕЛСАТ – Международный консорциум спутниковой связи. Это совместный проект, в котором участвуют правительства разных стран, вкладывающие в него капитал и владеющие его акциями в количестве, пропорциональном их предполагаемому использованию системы.

Консорциумы могут быть *закрытыми* и *открытыми*. В закрытом консорциуме компания-заказчик заключает контракт с каждым участником в отдельности. При образовании открытого консорциума все его участники подчиняются в части, касающейся целей консорциума, общему лидеру и несут солидарную ответственность по обязательствам консорциума в пределах своих долей участия.

Лидер консорциума координирует совместную деятельность участников и получает за это отчисления от других членов. Заказчик заключает контракт только с лидером, который должен отвечать перед заказчиком за весь проект единолично. Таким образом, лидер представляет интересы консорциума перед заказчиком и третьими лицами, но действует в пределах полномочий, полученных от других членов консорциума. Ответственность же по договорным обязательствам несут члены консорциума в размере их долей в общем объеме поставок и услуг. В рамках консорциума возможны различные варианты ответственности, например, долевая, солидарная.

Каждый член консорциума обеспечивает финансирование своей доли работ и принимает на себя коммерческие и технические риски, связанные с выполнением своей части обязательств.

Преимущество данной организационно-правовой формы в том, что она не предполагает формирование участниками единого капитала, нет необходимости отражать прибыль и убытки, представлять финансовую отчетность. Важно, что участники консорциума являются объектами налогообложения только в соответствии с национальными налоговыми законодательствами.

В мировой практике наиболее часто встречаются следующие виды консорциумов, большинство из которых можно отнести к консорциумам финансового типа:

1. *Банковский консорциум* – группа банков, временно организованная одним из наиболее крупных банков – главой консорциума для совместного проведения кредитных, гарантийных или иных банковских операций, расширения сферы деятельности или выхода на новые рынки.

2. *Консорциум-гарант* – банковская группа во главе с определенным банком-лидером, гарантирующим полученный кредит.

3. *Гарантийный консорциум* – соглашение между несколькими компаниями различных видов деятельности, которое распределяет взятый ими на себя риск и обеспечивает его возмещение.

4. *Подписной консорциум* – консорциум, гарантирующий реализацию займа или размещение новых ценных бумаг.

5. *Финансовый консорциум* – временное соглашение, союз нескольких банков для проведения крупных финансовых операций, например, размещения займов.

6. *Экспортный консорциум* – внешнеторговое объединение, создаваемое в ряде стран для содействия экспортным операциям входящих в него компаний.

Среди финансовых или подписных консорциумов можно встретить понятия временных и постоянных консорциумов. Временные консорциумы образуются для размещения облигаций национальных и иностранных займов на сравнительно небольшие суммы, а также для осуществления краткосрочных сделок. Постоянные консорциумы обычно имеют дело с операциями по размещению займов определенной страны или группы стран, операциями с бумагами отдельных акционерных обществ для осуществления финансовых, коммерческих и инвестиционных операций значительного масштаба.

Таблица 7.9

Виды консорциумов

Классификационный признак	Вид	Характеристика
По степени кооперации	Закрытый	Компания-заказчик заключает контракт с каждым участником в отдельности.
	Открытый	Все участники подчиняются в части, касающейся целей консорциума, общему лидеру и несут солидарную ответственность по обязательствам консорциума в пределах своих долей участия
По сфере деятельности	Банковский	Группа банков, временно организованная одним из наиболее крупных банков — главой консорциума для совместного проведения кредитных, гарантийных или иных банковских операций, расширения сферы деятельности или выхода на новые рынки.
	Консорциум-гарант	Банковская группа во главе с определенным банком-лидером, гарантирующим полученный кредит.
	Гарантийный	Соглашение между несколькими компаниями различных видов деятельности, которое распределяет взятый ими на себя риск и обеспечивает его возмещение.
	Подписной	Гарантирует реализацию займа или размещение новых ценных бумаг.
	Финансовый	Временное соглашение, союз нескольких банков для проведения крупных финансовых операций, например, размещения займов.
	Экспортный	Внешнеторговое объединение, создаваемое в ряде стран для содействия экспортным операциям входящих в него компаний.

Таблица 7.10

**Преимущества и недостатки консорциумов как формы реализации
М&А-сделок**

Преимущества	Недостатки
Заинтересованность всех участников в успехе деятельности благодаря наличию общей цели	Высокие риски, обусловленные зависимостью выгод от интеграции для каждой фирмы-участницы от деятельности остальных
Юридическая и экономическая самостоятельность всех участников	
Низкие издержки интеграции	
Кооперация и обмен опытом	

Картель – объединение, как правило, фирм одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся различных сторон коммерческой

деятельности компании – соглашение о ценах, о рынках сбыта, объемах производства и сбыта, ассортименте, обмене патентами, условиях найма рабочей силы и т.д. В первую очередь регулированию подлежит сбыт продукции.

Соглашение об образовании картеля не всегда бывает оформлено договором в письменном виде. Картельное соглашение часто существует негласно, в виде секретных статей, дополняющих какой-либо официальный текст, либо в устной форме «джентльменских соглашений». Фирмы, вступающие в картельное соглашение, сохраняют свою юридическую, финансовую, производственную и коммерческую самостоятельность.

Для картеля характерно наличие следующих признаков:

- договорный характер объединения;
- это форма сговора группы производителей с целью полного или частичного уничтожения конкуренции между ними и получения монопольной прибыли;
- сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность;
- как правило, объединение ряда компаний одной отрасли;
- совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться в определенной степени и на ее производство;
- наличие системы принуждения, включающей выявление нарушений и санкции к нарушителям.

В соответствии с антимонопольным законодательством в большинстве стран картельные соглашения запрещены, исключая отдельные отрасли, и установлен разрешительный порядок их деятельности при наличии особых условий. Как правило, законодательно запрещаются картели, связанные с фиксированием цен, делением рынка и ограничением выпуска продукции и производственных мощностей, то есть те согласованные меры, которые направлены на искажение или ограничение конкуренции. Запрет может быть снят для следующих видов картелей:

- картелей, на которые приходится небольшая доля рынка;
- картелей, деятельность которых базируется на освоении нового рынка;
- картелей, которые приносят пользу экономике всей страны, например, способствуют техническому прогрессу;
- «кризисных» картелей (картелей, уменьшающих, например, излишние производственные мощности).
- В мировой практике выделяются следующие виды картелей:

– *Денежный картель* – картель, утверждающий унифицированные цены наряду с равными условиями поставок и платежей (горизонтальные связи цен).

1. *Долевой картель*:

– квотный картель (картель продукции), выделяющий каждому его участнику квоту для продажи продукции в соответствии с производственными мощностями. Целенаправленное регулирование предложения через квоты позволяет картелям контролировать цены на рынке товаров;

– территориальный картель, выделяющий каждому предприятию территории сбыта и исключаящий взаимную конкуренцию.

3. *Закупочный картель* – монопольное соглашение нескольких предприятий, фирм, корпораций о закупке сырья и товаров определенного вида, сорта и т.д. в интересах всех участников картеля с целью сбить закупочные цены.

4. *Калькуляционный картель* – картель, участники которого договариваются об одинаковой структуре и содержании расчетов.

5. *Кондиционный картель* – картель, определяющий условия реализации товара.

6. *Контингентированный картель* – картель с установлением для его участников соответствующих квот (контингентов).

7. *Кризисный картель* – картель, который создается при стойком спаде спроса (кризисный картель структуры) или временном сокращении сбыта (кризисный картель конъюнктуры) для ограничения конкуренции. В условиях спада производства картели этого вида способны планировать собственные действия.

8. *Патентный картель* – картель, определяющий направления совместного использования (или неиспользования) какого-либо технического изобретения.

9. *Производственный картель* – картель, устанавливающий объем (квоты) производства для каждого участника.

10. *Региональный картель* – картель, определяющий области сбыта.

11. *Ценовой картель* – картель, устанавливающий для участников продажные цены товара.

Таблица 7.11

Виды картелей

Классификационный признак	Вид	Характеристика	Разновидность	Характеристика
По сфере деятельности	Денежный	Утверждает унифицированные цены наряду с равными условиями поставок и платежей	Не существует	Не существует
	Долевой	Определяет долю каждого участника в общей деятельности и наделяет полномочиями в соответствии с ней	Квотный (картель продукции)	Выделяет каждому его участнику квоту для продажи продукции в соответствии с производственными мощностями
			Территориальный	Выделяет каждому предприятию территории сбыта и исключает взаимную конкуренцию
	Закупочный	Монопольное соглашение нескольких предприятий, фирм, корпораций о закупке сырья и товаров определенного вида, сорта и т.д. в интересах всех участников картеля с целью сбить закупочные цены	Не существует	Не существует
	Калькуляционный	Участники о договариваются об одинаковой структуре и содержании расчетов	Не существует	Не существует
	Кондиционный	Определяет условия реализации товара	Не существует	Не существует
	Контингентированный	Устанавливает для его участников соответствующие квоты (контингенты)	Не существует	Не существует

Окончание таблицы 7.11.

Классификационный признак	Вид	Характеристика	Разновидность	Характеристика
	Кризисный	Создается для ограничения конкуренции	Кризисный картель структуры	Создается при стойком спаде спроса
			Кризисный картель конъюнктуры	Создается при временном сокращении сбыта
	Патентный	Определяет направления совместного использования (или неиспользования) какого-либо технического изобретения	Не существует	Не существует
	Производственный	Устанавливает объем (квоты) производства для каждого участника	Не существует	Не существует
	Региональный	Определяет области сбыта	Не существует	Не существует
	Ценовой	Устанавливает для участников продажные цены товара	Не существует	Не существует

Более полная версия картеля включает в себя не только установление единых цен и совместный сбыт, но и ограничение производства путем назначения квот на объем выпуска для отдельных производителей и скоординированного регулирования производственных мощностей (то есть устранение излишних производственных мощностей или их наращивание).

Существует ряд факторов, определяющих эффективность деятельности картеля. Прежде всего, это участие в рассматриваемой организационной форме интеграции компаний основных производителей данной продукции и их согласие с политикой картеля. Отказ в участии в картеле некоторых ведущих производителей и обман, практикуемый отдельными участниками картеля, вместе со способностью покупателя переключаться на продукты-заменители могут подорвать контроль картеля над ценой продукции.

Синдикат – объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта продукции через общую сбытовую контору, организованную в форме особого торгового общества или товарищества (акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью и т.п.), с которой каждый из участников синдиката заключает одинаковый по своим условиям договор на сбыт своей продукции.

Особенностями синдиката как организационной формы интеграции компаний являются:

- сохранение участниками синдиката юридической, производственной, но ограничение коммерческой самостоятельности;
- это разновидность картельного соглашения. Синдикаты позволяют устранить внутреннюю конкуренцию среди его участников;
- централизация сбыта продукции, организация сбыта продукции его участников через единый сбытовой орган. Функции централизованного сбыта продукции участников синдиката могут быть также поручены одному из его участников. В зависимости от условий соглашения через единый сбытовой орган может сбываться не вся, а только определенная часть продукции участников синдиката;
- сохранение участниками синдиката порой и собственной сбытовой сети, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой или обществом;

– осуществление зачастую через синдикатскую сбытовую контору или сбытовое общество также и закупок сырья для участников синдиката.

Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

В современных условиях синдикат как форма монополистических объединений одноотраслевого профиля утрачивает свое значение, уступая место более сложным и гибким формам.

Пул – форма объединения компаний, отличающаяся тем, что прибыль всех участников пула поступает в общий фонд и затем распределяется между ними согласно заранее установленной пропорции.

В качестве особенностей пулов можно назвать:

– эта организационная форма интеграции является одной из форм монополистических объединений компаний, разновидностью картелей;

– объединение компаний в виде пулов имеет обычно достаточно временный характер;

– в рамках пула устанавливаются правила распределения общих расходов и прибыли.

В мировой практике можно встретить следующие виды пулов:

1. *Биржевой пул* – объединение финансовых средств для повышения или понижения курса акций на фондовой бирже и в спекулятивной игре на разнице в курсах.

2. *«Конкретный» пул* – объединение инвесторов, направляющее свои инвестиции на конкретный объект.

3. *Патентный пул* – соглашение более чем двух компаний о взаимном использовании патента. Участники патентного пула получают доход в размере квоты, назначаемой при вступлении в пул, от прибыли, которую дает использование патента.

4. *Торговый пул* – объединение, в котором участники договариваются о накоплении и задержке на складах какого-либо товара до момента, наиболее выгодного для его продажи по повышенным ценам в результате искусственно созданного дефицита.

Таблица 7.12

Виды пулов

Классификационный признак	Вид	Характеристика
По сфере деятельности	Биржевой	объединение финансовых средств для повышения или понижения курса акций на фондовой бирже и в спекулятивной игре на разнице в курсах
	«Конкретный»	объединение инвесторов, направляющее свои инвестиции на конкретный объект
	Патентный	соглашение более чем двух компаний о взаимном использовании патента
	Торговый	объединение, в котором участники договариваются о накоплении и задержке на складах какого-либо товара до момента, наиболее выгодного для его продажи по повышенным ценам в результате искусственно созданного дефицита

Ассоциация – добровольное объединение юридических или физических лиц для достижения общей хозяйственной, научной, культурной или какой-либо другой, как правило, некоммерческой цели (Зуб А. Т., 2002).

В качестве особенностей ассоциаций можно назвать:

- это самая «мягкая» форма интеграции компаний;
- возможна централизация определенных функций, в основном информационного характера;
- члены ассоциации (союза) сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и права юридического лица;
- ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов;
- члены ассоциации несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам в размере и порядке, предусмотренными учредительными документами ассоциации;
- члены ассоциации вправе безвозмездно пользоваться ее услугами.

В соответствии с российским законодательством коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать и регистрировать объединения в

форме ассоциаций или союзов, являющихся некоммерческими организациями.

Если по решению участников на ассоциацию (союз) возлагается ведение предпринимательской деятельности, такая ассоциация (союз) должна быть преобразована в хозяйственное общество или товарищество либо может создать для этой цели новое хозяйственное общество и участвовать в нем.

Члены ассоциации вправе по своему усмотрению выйти из нее по окончании финансового года. В этом случае они несут субсидиарную ответственность по обязательствам ассоциации пропорционально своим взносам в течение двух лет с момента выхода. Член ассоциации может быть исключен из нее по решению остающихся участников в случаях и порядке, установленных учредительными документами ассоциации (уставом и учредительным договором). С согласия членов ассоциации в нее может войти новый участник.

Одной из разновидностей ассоциаций является *торговая ассоциация* – структура, создаваемая входящими в отрасль компаниями для обмена информацией и лоббирования общих интересов в правительстве и законодательных органах.

Стратегический альянс – соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний.

Стратегические союзы являются самой перспективной формой интеграции компаний. Прогнозируется, что в XXI веке они превратятся в важнейшее орудие конкурентной борьбы. Заключение альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии.

В качестве особенностей стратегических альянсов можно назвать:

- это соглашения о сотрудничестве между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния компаний. Существуют значительные различия между стратегическими союзами, основанными на долгосрочных

отношениях партнеров, и партнерскими отношениями контрактного типа, так как последний вид сотрудничества существует ограниченное время и используется для конкретных проектов или целей. Обычные контрактные отношения, как правило, не предполагают развития отношений в дальнейшем;

- этот тип хозяйственного объединения основан на заключении среднесрочных или долгосрочных, двусторонних или многосторонних соглашений;

- в стратегический альянс могут вступать не только поставщики и клиенты (например, Marks&Spencer заключила неформальные стратегические союзы со многими поставщиками товаров), но и конкуренты (например, Grundig и Philips, объединившие свои усилия в области видеозаписи, или Honda и Rover в мобильной связи);

- в рамках стратегических союзов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности, что позволяет им согласовать их долгосрочные партнерские отношения с выгодой для каждого участника;

- стратегические альянсы создаются на основе горизонтальной межфирменной кооперации, а также между компаниями, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом;

- альянс, как правило, не является самостоятельным юридическим лицом;

- компании могут быть участниками множества стратегических альянсов;

- стратегические альянсы достаточно подвижны, свободны для партнеров, более ориентированы в будущее, уменьшают неясность и неопределенность в отношениях партнеров, увеличивают стабильность в обеспечении ресурсами и распределении продукции и услуг;

- альянсы создаются на определенный срок, они распадаются, когда необходимость в объединении отпадает;

- альянсы оказывают влияние на конкуренцию: объединившиеся компании направляют усилия в большей степени против общих конкурентов, чем против друг друга;

- это пока наименее ограничиваемые в законодательном порядке способы проникновения на рынок.

Выделяют четыре разновидности стратегических альянсов по степени кооперации: альянсы *с акционерным участием* в существующих предприятиях; стратегические альянсы *с созданием новых компаний* (совместных предприятий); альянсы *для реализации инвестиционных проектов*; альянсы *со слабой кооперацией*.

С точки зрения сферы деятельности стратегические альянсы условно можно разделить на три вида: альянсы *по реализации проектов НИОКР*; альянсы *по организации совместного производства*; альянсы *по совместному освоению новых рынков*.

Наибольшее распространение получили альянсы, создаваемые в целях сотрудничества в сфере НИОКР. В настоящее время к этой группе относится более половины всех стратегических союзов.

Преимуществами альянсов являются:

- достижение экономии на масштабах производства;
- совместное использование производственных мощностей;
- объединение усилий в производстве компонентов или сборке конечной продукции;

- снижение неопределенности и усиление стабильности развития, поскольку в долгосрочных отношениях с партнером объединяется их опыт и ресурсы;

- снижение рисков в деятельности;

- получение доступа на рынок, где уже существуют сложившиеся рыночные структуры и определенный менталитет, продвижение на рынок продукции друг друга;

- передача технологий, знаний и ноу-хау, проведение совместных исследований, обучение персонала;

- совместная разработка и производство технически сложных изделий (средств коммуникации, компьютеров, самолетов и т.п.).

Цели, ради которых компании вступают в стратегические альянсы, существенно различаются.

Так, General Motors использовала союзы для преобразования своего бизнеса. Эта компания создала обширную сеть связей с автомобильными компаниями и поставщиками в Европе и Азии, а также в Северной Америке. Некоторые альянсы должны были улучшить продвижение продукции на зарубежный рынок, другие предполагали обмен технологиями, третьи призваны были обновить ассортимент General Motors, четвертые – изучить производственные методы и т.п. Примерами стратегических союзов могут служить и соглашения между IBM и Mitsubishi, альянс между IBM и Apple.

Непременными условиями эффективного стратегического альянса являются долгосрочное планирование, координация политики, укрепляющие доверие партнеров, и стремление к сотрудничеству высшего и среднего менеджмента компаний-союзников.

К недостаткам альянсов можно отнести следующие особенности:

- многие альянсы распадаются или ликвидируются, если один из партнеров принимает решение о приобретении другого.

- участники альянса могут намеренно (изнутри зная его сильные и слабые стороны) поставить партнера в безвыходное положение, когда он не способен противостоять поглощению своей компании партнером по альянсу.

- опасность альянсов заключается в том, что участвующие в них компании могут достаточно хорошо изучить операции других партнеров, скопировать порядок их действий и стать успешными конкурентами.

- будучи в значительной степени независимыми, партнеры в состоянии принимать решения, неоптимальные в плане

интересов стратегического альянса в целом. Его участники постоянно вынуждены находить формы разрешения противоречий между задачами, стоящими перед стратегическим альянсом в целом и отдельными его партнерами.

Приходится преодолевать также языковые и культурные барьеры. Результаты анализа функционирования стратегических альянсов показывают (Кэмпбелл Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б., 2003), что около половины из них не дают ожидаемой отдачи, а их участники зачастую оказываются в сложном положении, подчас жертвуя своими преимуществами.

Для того, чтобы положительный эффект вступления компании в стратегический альянс превалировал над отрицательным, необходимо учитывать следующие моменты:

Таблица 7.13

Виды альянсов

Классификационный признак	Вид
По степени кооперации	альянсы с акционерным участием в существующих предприятиях
	стратегические альянсы с созданием новых компаний (совместных предприятий)
	консорциумы для реализации инвестиционных проектов
	альянсы со слабой кооперацией
По сфере деятельности	альянсы по реализации проектов НИОКР
	альянсы по организации совместного производства
	альянсы по совместному освоению новых рынков

Любая форма интергация бизнеса имеет как положительные, так и отрицательные стороны, и выбирается на основании совокупности аспектов, о которых будет подробно сказано в следующем разделе работы. Тем не менее, можно выявить основные преимущества и недостатки жёстких и мягких форм интеграции, общие для всех форм в своей группе. Они представлены в таблице 7.14.

Таблица 7.14

**Преимущества и недостатки жёстких и мягких форм интеграции
бизнеса**

Формы интеграции	Жесткие	Мягкие
Преимущества	Достижение эффекта масштаба.	Сохранение юридической и хозяйственной самостоятельности.
	Сложность процесса интеграции.	Сравнительная легкость процесса интеграции.
	Возможность достижения синергического эффекта.	Сравнительно низкие издержки интеграции.
Формы интеграции	Жесткие	Мягкие
Преимущества	Заинтересованность всех сторон в успешности деятельности интегрированной компании .	Легкость расторжения сделки в случае, если она окажется неуспешной.
	Возможность наилучшего использования взаимодополняющих ресурсов .	Активный обмен опытом, технологиями, знаниями и ноу-хау.
Недостатки	Потеря юридической самостоятельности (трест).	Акцент личных интересов.
	Бюрократизация.	Информация о партнерах по сделке может быть детально изучена и использована в конкурентной борьбе.
	Опасность монополизации отрасли.	

Формы интеграции бизнеса отличаются друг от друга в зависимости от цели объединения, от степени кооперации и количества объединяющихся сторон хозяйственной деятельности, от степени юридической, производственной и финансовой самостоятельности. Иногда грань между некоторыми формами стирается, что усложняет процесс выбора наиболее оптимальной формы интеграции бизнеса. Значительное влияние на формы интеграции бизнеса оказывают восходящие и нисходящие ветви больших, а также фазы средних и коротких экономических циклов. Это влияние отражено в предложенной нами матрице консолидации отраслевых групп. В таблице 7.15. приведена сравнительная характеристика форм объединения.

Таблица 7.15

Сравнительная характеристика форм интеграции компаний

Форма объединения бизнеса	Юридическая самостоятельность	Объединение большинства сторон хозяйственной деятельности	Централизация управления	Производственная общность	Централизация финансовой политики	Краткая характеристика
Трест	-	+	+	+	+	Единый производственный комплекс с тесной кооперацией фирм-участников
Концерн	+	+	+	+	+	Производственное объединение с централизацией финансово-экономической, научно-технической политики, ценообразования и т.д.
Холдинг	+	-	+	+/-	+	Система материнских и дочерних компаний, объединившихся для завоевания новых секторов рынка и/или снижения издержек
Конгломерат	+	-	-	-	+	Сеть разнородных предприятий под единым финансовым контролем
Консорциум	+	-	-	-	-	Временный союз хозяйственно независимых фирм для скоординированной предпринимательской деятельности при реализации конкретного проекта (чаще срочного и дорогостоящего)
Картель	+	-	-	-	-	Сговор. Договорное объединение (чаще фирм одной отрасли) для соглашения о какой-либо стороне коммерческой деятельности, в первую очередь, о сбыте продукции.
Синдикат	+	-	-	-	-	Разновидность картеля. Объединение однородных промышленных предприятий с целью сбыта продукции через общую сбытовую контору.

Окончание табл. 7.15

Форма объединения бизнеса	Юридическая самостоятельность	Объединение большинства сторон хозяйственной деятельности	Централизация управления	Производственная общность	Централизация финансовой политики	Краткая характеристика
Пул	+	-	-	-	-	Объединение временного характера, где прибыль всех участников объединяется и распределяется между участниками согласно заранее установленной пропорции
Ассоциация	+	-	-	+/-	-	Объединение юридических или физических лиц для достижения общей хозяйственной, научной, культурной или другой, чаще некоммерческой, цели
Стратегический альянс	+	-	-	+/-	-	Соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определённых коммерческих целей, основанное на средне- и долгосрочных соглашениях

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 7

1. Важнейшим этапом анализа отрасли – определение стадии отраслевой консолидации. Существует четыре стадии: начало, рост, специализация, равновесие. Каждая стадия имеет свои особенности: структура и виды стратегических групп, специфика конкурентной борьбы, варианты стратегий для различных групп участников, доли рынка ведущих игроков, цель и результаты слияний и поглощений и т.д.

2. Одним из критериев определения стадии развития отрасли, а соответственно, выбора времени реализации тех или иных стратегических решений, является анализ интенсивности (количество) и масштабности (стоимости) сделок по слиянию и поглощению в данной отрасли.

3. Знание принципов развития отрасли позволяет прогнозировать слияния, поглощения и обмены в долгосрочной перспективе, определять ключевые стратегические группы.

4. Использование принципов консолидации дает возможность управлять конкурентными преимуществами в долгосрочной перспективе за счет адекватного применения во времени и сочетания стратегий развития и конкурентных стратегий в условиях цикличности экономики.

5. Успешность реализованной интеграции напрямую зависит от правильности выбора стадии для слияния. Однако есть и другие составляющие предынтеграционной стадии сделки M&A, которые важно учитывать.

6. С целью упрощения механизма выбора формы реализации сделки и, как следствие, повышения эффективности сделки, нами предложена матрица слияний/поглощений, с помощью которой могут быть выработаны рекомендации по выбору той или иной формы. При этом должны учитываться четыре фактора: мотив осуществления сделки, стадия консолидации отрасли, характер интеграции и способ объединения потенциала.

7. Анализ литературных источников показал, что существует множество трактовок понятия экономической стратегии, которые можно объединить в три группы: общие формулировки, частные формулировки с конкретизацией каких – либо действий и специфические формулировки.

8. Выбор цели стратегии предполагает направление на ее достижение определенных ресурсов, в том числе и потенциальных, которыми располагает или может располагать фирма. Экономическая стратегия должна строиться на известном принципе инвайроментализма, который в данном случае означает, что направление каких-либо ресурсов на реализацию поставленной цели не приведет к отрицательному воздействию на достижение других стратегических целей организации.

9. Иерархию формирования экономической стратегии предприятия следует анализировать по уровням, каждый из которых позволяет осуществлять действия согласно установленной цели стратегического управления и характеру работы предприятия в целом. Уровень стратегий развития позволяет предприятию осуществлять действия по развитию своего бизнеса в долгосрочной перспективе.

10. Мотивы, лежащие в основе выбора стратегий классифицируются на четыре группы: оптимизация управленческих функций; снижение издержек; укрепление позиций на рынке и нейтральные мотивы. Мотив выбирается на этапе разработки стратегии, который, в свою очередь, является этапом предынтеграционной стадии сделки по слиянию/поглощению. За этой стадией следуют ещё две: реализации и постинтеграционная. Однако границы между стадиями достаточно расплывчаты.

11. Статистика показывает, что около половины всех слияний не окупают вложенных средств, или объединившиеся компании отстают в своем развитии от других субъектов данного рынка и вновь разделяются на самостоятельные корпоративные единицы. Причины подобных неудач, в большинстве случаев связаны с неверными действиями на предынтеграционной стадии сделки M&A, а также с неверными действиями на стадии реализации и постинтеграционной стадии.

12. Предынтеграционная стадия сделки слияния/поглощения включает несколько составляющих: анализ отрасли, оценку потенциального партнёра, выбор формы сделки, определение стоимости сделки, оценка объёма возможных дополнительных инвестиций, проведение переговоров с потенциальными партнерами. Ответственная реализация перечисленных аспектов позволит сократить риск сделки и сделать её более эффективной.

13. Формы интеграции бизнеса можно условно разделить на «жесткие» и «мягкие». Подобная классификация основывается на характере интеграционных связей между компаниями-партнерами, на степени финансовой и экономической самостоятельности поглощенных компаний. Каждая из форм интеграции компаний имеет свои особенности, преимущества и недостатки. Выбор той или иной формы должен основываться на целях и задачах, которые ставит перед собой интегрирующаяся компания, а также на возможных выгодах и рисках. При выборе формы интеграции важно учесть также такие характеристики, как: характер интеграции и способ объединения потенциалов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.

1. *Авхачев Ю. Б.* Международные слияния и поглощения компаний: новые возможности предприятий России по интеграции в мировое хозяйство. М.: Научная книга, 2005. (по материалам диссертации на соиск. учен. степ. к.э.н. «Рынок международных слияний и поглощений: сущность и тенденции» – Дипломат. акад. М-ва иностр. дел РФ. – М.: 2005).

2. *Азоев Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.

3. *Анисимов О. С.* Стратегия и стратегическое мышление // Вопросы методологии. – 1999. № 12.

4. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 1999.

5. *Боровских Н. В.* Конкурентные стратегии: методология формирования и развития // Маркетинг: методы, формы, исследования. 2005. № 2(81).

6. *Браничев В.* Стратегический анализ: технология, инструменты, организация. // Проблемы теории и права управления. 1997. №6.

7. *Виханский О. С.* Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб и доп. – М.: Экономистъ, 2003.

8. *Владимирова И. Г.* Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. – №1.

9. *Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П.* Стратегическое управление: Учебник. М.: Омега – Л, 2004.

10. *Герчигова И. Н.* Менеджмент: Учебник. 2-е изд. М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1995.

11. *Гохан Патрик А.* «Слияния, поглощения и реструктуризация компаний» – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
12. *Градов А. П.* Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие. 3-е изд. СПб: Спец. лит-ра, 2000.
13. *Грейм Динз, Фриц Крюгер, Стефан Зайзель.* К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу. Альпина Бизнес Букс, 2004.
14. *Джонсон Д., Шоулз К., Уиттингтон Р.* Корпоративная стратегия. Учебник. 7-е изд. М./СПб., 2007.
15. *Ефремов В .С.* Стратегии бизнеса. Концепции и методы планирования. М.: Финпресс, 1998.
16. *Зуб А. Т.* Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002.
17. *Иваишкова И.* «Слияния и поглощения: ловушки роста» // Управление компанией 2004. №7.
18. *Кузнецова Н.* Жажда роста // Слияния и поглощения. – 2009. № 3 (73).
19. *Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997.
20. *Кныш М. И.* Конкурентные стратегии: Учеб. Пособие. – СПб. – 2000.
21. *Козлов А. В., Маркина Т. В.* Эффективные стратегии и принятие решений в инновационном проектировании: теория и кейс – стадии. Алт. Гос. Техн. ун-т. им. И. М. Ползунова. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2000.
22. *Коротаев А. В., Цирель С. В.* Кондратьевские волны в мировой экономической динамике // Системный мониторинг. Глобальное и региональное развитие/ Под ред. Д. А. Халтурина, А. В. Коротаев. М.: Либроком / URSS, 2009.
23. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. О. А. Третьяк, Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999.
24. *Куприянов Н. С.* Стратегический менеджмент в строительстве: Учеб. Пособие / Н. С. Куприянов, О. В. Михненко, Т. С. Щербакова. – М.: ИНФРА – М, 2004.
25. *Кэмпбелл Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б.,* Стратегический менеджмент. / Пер. с англ. Н. И. Алмазовой – М.: ООО «Издательство Простпект», 2003.
26. *Ламбен Ж. – Ж.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с франц. СПб.: Наука, 1996.
27. *Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпл Дж.* Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: «Питер», 2001.

28. *О'Шонесси Дж.* Конкурентный маркетинг. Стратегический подход / Пер. с англ. под ред. Д. О. Ямпольской. – СПб.: Питер, 2005.
29. *Панов А. И.* Стратегический менеджмент / А. И. Панов, И. О. Коробейников. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004.
30. *Петров А. Н.* Методология выработки стратегии развития: Монография. – СПб.: Изд-во СПбЭУФ, 1992.
31. *Портер М.* Международная конкуренция / Пер. с англ. под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
32. *Савчук С. В.* Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. №5.
33. *Савчук С. В.* Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. №1,9.
34. *Симаранов С. Ю.* Стратегическое управление инновационной компанией // Управление инновациями. М.: АНХ, 1999.
35. *Смелов Д. А.* Стратегическое управление промышленным предприятием на основе анализа жизненного цикла: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н. : Спец. 08.00.05 / Д. А. Смелов; СПбГПУ. – СПб., 2005.
36. *Томпсон А. А. мл., Стрикленд А. Дж.* III Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов. Пер. с 9-го изд. – М.: ИНФРА-М., 2001.
37. *Фут Н., Хенсли Д., Лэндсберг М., Моррисон Р.* Роль корпоративного центра, – Вестник McKinsey. – 2003. – № 1 (3).
38. *Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / под ред. А. П. Градова.* – 4-е изд., перераб. – СПб.: «Специальная литература», 2003.
39. *Юданов А. .* Конкуренция: теория и практика: Учеб – метод. Пособие. – М.: «ГНОМ-ПРЕСС», 1998.
40. *Glueck W. F.* Business Policy and Strategic Management. – New York, McGraw-Hill, 1980.
41. *Lorange P.* Corporate Planning: An Executive Viewpoint. Prentice Hall, 1980.
42. http://icon.contrast-interactive.com/knowledge/drafts_slides/consolidacia/
43. <http://www.interfax.ru/business/>
44. <http://ru.wikipedia.org/>

ГЛАВА 8. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

8.1. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

В главе 6 были рассмотрены основные положения теории конкурентных преимуществ. Целью данного раздела является изложение некоторых методических основ реализации этих теоретических положений применительно к разным фазам экономического цикла.

В условиях жесткой конкуренции сочетание общественных и личных интересов экономических агентов может быть достигнуто *постоянным поддержанием на высоком уровне конкурентных преимуществ этих агентов*. Важно отметить, что конкурентные преимущества могут достигаться не только в условиях «жесткой» конкуренции, но и с помощью коллаборации, то есть сотрудничества экономических агентов. Примером тому является процесс создания интегрированных бизнес-групп, в частности, кластеризации экономики, в результате которой компании, добровольно вошедшие в кластер, приобретают групповые конкурентные преимущества более высокого уровня, чем «одиочные» экономические агенты.

Создание новых конкурентных преимуществ и попытка удержать имеющиеся – совершенно разные вещи. Суть стратегии состоит в том, чтобы *создавать конкурентные преимущества на завтра быстрее, чем конкуренты смогут симитировать те, которыми вы обладаете сегодня*. Поскольку научные знания, лежащие в основе конкурентных преимуществ, носят *временный* характер, необходимо постоянное их пополнение и обновление. «Новые наблюдения, новая аппаратура, более тонкая техника, позволяющая провести более точные измерения, усовершенствования, вносимые в исследовательские проекты, проверка альтернативных объяснений, новые подходы к объяснению уже известных накопленных фактов – все это рано или поздно выявит ограниченность или

эмпирическую недостаточность научного знания» (Кравченко А. И., Анурин В. Ф., 2005). Поэтому удержание конкурентных преимуществ должно быть связано с развитием научных исследований как непосредственно силами самих экономических агентов, так и с привлечением специализированных организаций.

Й. Шумпетер в свое время предложил классификацию экономических агентов на три категории: *новаторы*, *имитаторы*, *консерваторы*. Новаторы базируют свою деятельность на инновациях, имитаторы – стремятся повторить то, что сделано новаторами, консерваторы стараются сохранить статус-кво.

Эволюционная теория экономических изменений утверждает, что если фирмы-новаторы «успокаиваются на достигнутом», то фирмы-имитаторы могут их очень быстро обогнать за счет развертывания НИОКР на базе знаний достижений новаторов, полученных на этапе имитации. Это относится не только к политике отдельных фирм, но и к политике бизнес-сообществ государств.

Так, в 1960-е гг. японские производители полагались, прежде всего, на более низкую стоимость рабочей силы и кредита. По мере того как западные предприниматели перемещали производственные мощности в третьи страны с низкой стоимостью рабочей силы, японцы увеличивали инвестиции в разработку новых технологий и сумели добиться превосходства как по разнообразию, так и по качеству продукции. Когда внимание американских и европейских конкурентов было сосредоточено на рационализации, японцам удалось ускорить процесс производства, а затем и разработать торговые марки с мировой известностью. Один из факторов, позволяющих достичь высокого уровня организации и управления процессами производства на всех этапах от фундаментальных научных исследований до освоения технологических новшеств в реальном производстве – ментальные особенности народа, исповедующего принцип «сатори», объединения «вокруг большого дела». Этот принцип помогает японцам выстоять в условиях природных и иных катаклизмов, что подтверждается поведением нации в период разрушительного землетрясения 2011 г. Всего лишь через несколько дней после катастрофы такие концерны как SONY возобновляют работу.

Какие выводы отсюда следуют? Лучший способ сохранить накопленные преимущества – *постоянное совершенствование имеющихся навыков и приобретение новых на основе интенсификации и распространения результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, расширяющих базовые знания, лежащие в основе стержневых компетенций стратегий фирм.*

Возникает вопрос: что понимать под конкурентным преимуществом? Банальный ответ – иметь *возможность* быть лучше, чем другие. Однако этот ответ вызывает, по крайней мере, три вопроса: 1) *что понимать под «возможностями»?* 2) *что означает «лучше»?* 3) *кто эти «другие»?* Позиция научной школы экономической стратегии СПбГПУ подробно изложена в книге Стратегия промышленного предприятия: структура, функции, процессы, внешняя среда, 2008). Здесь попытаемся расширить данное в ней понятие конкурентных преимуществ.

Известно определение конкурентных преимуществ, предложенное М. Портером: конкурентные преимущества определяются продуктивностью использования ресурсов. *Возможности* «быть лучше других» М. Портер характеризует обобщенными детерминантами «национального ромба»: параметрами факторов производства, соперничеством и стратегией экономических агентов, параметрами потребителей, родственными и поддерживающими отраслями. В общую схему детерминант он вводит дополнительно роль случая и действия правительства (Портер М., 1993). Однако этот подход базируется на перечислении агрегированных факторов, не позволяющих экономическому агенту осуществить анализ *конкретных возможностей* победить в конкурентной борьбе. Он не раскрывает составляющих конкурентных преимуществ, т.е. тех предпосылок, наличие которых позволило бы экономическому агенту «быть лучше других». Не отвечают эти детерминанты и на два других вопроса: что значит «лучше» и кто эти «другие»?

Попытаемся структурировать понятие конкурентного преимущества. Для этого, прежде всего, необходимо разложить это понятие на составляющие. Совокупность этих составляющих должна ответить на первый вопрос: *что понимать под возможностями?* Иными словами, нужно определить, почему тот или иной экономический агент *может* обладать преимуществами по сравнению с другим (другими)

экономическим агентом. Эти составляющие подразделяются на *общие*, касающиеся всех экономических агентов (резидентов) страны, и *частные*, присущие каждому агенту в отдельности.

8.1.1. Общие составляющие конкурентных преимуществ

Общими составляющими конкурентных преимуществ, на наш взгляд, могут быть:

– *Знания*. Они являются основой конкурентных преимуществ. Именно поэтому необходимо обеспечение национальной, в том числе экономической, безопасности доступа к знаниям. Сегодня обладать фундаментальными и прикладными базовыми знаниями, а также реализующими их навыками и умениями означает иметь возможность опередить других экономических агентов в технической, организационно-управленческой, социальной и институциональной сферах. Заметим, что основным источником знаний является система образования и научная деятельность. Об отношении государства РФ к научной деятельности свидетельствует показатель доли в консолидированном бюджете РФ расходов на прикладные научные исследования, приведенном в сводном аналитическом отчете Счетной палаты (<http://stra.teg.ru/lenta/innovation/467>). В отчете эта доля на 2008 г прогнозировалась в размере 3% расходной части бюджета. Однако фактически она составила 1,16% расходной части бюджета (www.gks.ru).

– *Техническая сфера* на основе базовых знаний и реализующих их навыков и умений инженерно-технического, экономического и управленческого персонала обеспечивает тот или иной уровень эффективности процессов создания конкурентоспособных видов продукции, прогрессивных технологий, а также выбор для реализации этих процессов предпочтительных материальных и нематериальных активов.

Существенную роль в получении новых знаний играет инновационная деятельность, которой в РФ в предкризисный 2007 г. занимались 10,8% обследованных предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. Уровень инновационной активности организаций, осуществлявших технологические инновации, составил 9,4%, маркетинговые – 2,5%, организационные – 3,5%. Однако лишь 7,3% обследованных предприятий занимались приобретением прав

на патенты и лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей.

– *Организационно-управленческая сфера* на основе базовых знаний и реализующих их навыков и умений управленческого персонала обеспечивает соответствующий уровень трансформационных и транзакционных издержек, продолжительность производственного цикла, момент вывода продукции на те или иные рынки и другие параметры, которые влияют на конкурентоспособность экономического агента. В этой сфере существенную роль играют базовые знания, характеризующие личностные особенности человека.

Эти знания, полученные на основе транснаучных исследований в области социологии, политологии, психологии, культурологии, религиоведения, истории, демографии и других гуманитарных наук в совокупности с использованием математических методов, позволят менеджменту выбирать предпочтительные методы организации и управления экономической деятельностью, формировать соответствующий конкурентный статус экономических агентов.

– *Социальная сфера* на основе базовых знаний обеспечивает те или иные возможности и ограничения развития бизнеса, накладываемые так называемым «человеческим фактором». Иначе говоря, уровень конкурентных преимуществ в числе прочих факторов напрямую зависит от внешних для экономического агента и внутренних социальных условий, в которых функционирует бизнес. В конечном итоге успех деятельности экономического агента определяется не только квалификацией персонала, но и общей культурой, степенью и широтой образованности, степенью удовлетворенности уровнем и качеством жизни как персонала, так и потребителей продукции экономического агента.

– *Институциональная сфера* на основе базовых знаний обеспечивает те или иные возможности и ограничения развития бизнеса, накладываемые формальными и неформальными институтами, действующими в обществе. Уровень конкурентных преимуществ экономических агентов определяется степенью благоприятствования институциональной системы расширению возможностей развития бизнеса.

1. *Доступ к специфическим ресурсам.* Выбор предпочтительных материальных и нематериальных специфических ресурсов на основе

базовых знаний – необходимое, но не достаточное условие обладания конкурентными преимуществами. Необходим реальный доступ к этим ресурсам или их субститутам либо внутри, либо вне страны. Факторы, влияющие на получение доступа к ресурсам (политические, экономические, институциональные, природные и др.), могут быть благоприятными или неблагоприятными. Это в свою очередь может способствовать (или не способствовать) обладанию конкурентными преимуществами экономических агентов. Диверсифицированная национальная экономика, особенно в условиях экономического кризиса, создает более благоприятные условия доступа к специфическим ресурсам внутри страны, положительно влияя на ее экономическую безопасность. Как известно, показателем, характеризующим уровень экономической безопасности, является маржинальная склонность к импорту. К сожалению, величина этого показателя для России чрезвычайно высока. Следовательно, доступ ко многим импортируемым стратегически важным ресурсам находится под постоянной угрозой изменения ситуации в мире, которая может стать причиной не только утраты конкурентоспособности, но и утраты национального суверенитета страны.

2. *Геополитическое и экономико-географическое положение страны* оказывает существенное влияние на принципы территориального размещения экономических единиц, а, следовательно, и на производственную и социальную инфраструктуру страны. Геополитические факторы оказывают существенное воздействие на приоритеты инвестиционной политики государства, стремящегося к поддержанию конкурентных преимуществ в первую очередь отраслей, обеспечивающих национальную безопасность страны часто в ущерб отраслям, призванным обеспечивать высокий уровень качества жизни. Нельзя определять наиболее предпочтительные параметры конкурентных преимуществ национальной экономики, включая направления взаимодействия национальной экономики с внешним миром, без учета геополитического положения страны. Экономико-географические факторы влияют на уровень и структуру издержек всех видов, которые зависят, в том числе, и от условий компактного проживания населения страны. Дискомфортные и экстремальные условия проживания вызывают

необходимость в более высоком уровне издержек, чем прекомфортные и комфортные.

3. *Институциональная система страны.* Влияние институциональной системы на возможности обладания конкурентными преимуществами любыми экономическими агентами чрезвычайно велико. Знание формальных и неформальных институтов, так же, как и в случае знания ресурсов, необходимо, но не достаточно для обладания конкурентными преимуществами. Нужно адаптировать бизнес к действующим институтам. Иначе говоря, действуя в рамках статутного и обычного правового поля, нужно вырабатывать управленческие решения, обеспечивающие высокий конкурентный статус экономического агента на внутренних и международных рынках товаров и услуг. Вместе с тем современное состояние процесса формирования институтов, регулирующих экономическую деятельность в России далеко от совершенства. Законодательные акты во многих случаях противоречат друг другу, существенно затрудняя деятельность экономических агентов, не говоря уже о подзаконных актах, искажающих в подавляющем большинстве случаев существо принятых законов. Кроме того, в РФ всё большую роль приобретает так называемое «ручное управление экономикой», когда высшие органы власти стремятся непосредственно управлять экономическими процессами на уровне конкретных экономических агентов.

Таким образом, уровень развития общих составляющих конкурентных преимуществ, их особенности, присущие той или иной стране, создают благоприятные (или неблагоприятные) возможности для экономических агентов, функционирующих в стране, быть «лучше других».

Наиболее сложным является решение следующих двух проблем: что означает «быть лучше» и «кто такие другие». Иначе говоря, будет ли обладать экономический агент конкурентными преимуществами *на тех или иных рынках* при полученном в результате реализации выбранного варианта уровне значений всей совокупности составляющих? Ответ на этот вопрос для каждого рынка и уровня сложившейся на нем конъюнктуры будет разным.

Необходимо ответить на вопрос: что означает «превосходить других агентов»? Это, пожалуй, самый сложный вопрос. Превосходить в чем: в цене, качестве продукции, ее послепродажном обслуживании, прибыли, рентабельности или в каких-то иных параметрах? Одним из приемов, используемых для сравнительного анализа фирмы и ее конкурентов, может служить «бенчмаркинг». Однако необходим обобщающий экономический показатель, который способен комплексно оценить это превосходство. По-видимому, оценить превосходство одного экономического агента над другим может только ПОТРЕБИТЕЛЬ продукции конкурирующих фирм. Таким показателем, в котором сконцентрировались все аспекты результатов конкурентной борьбы, является, на наш взгляд, ЦЕНА ПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ. Именно она определяет, насколько лучше удовлетворяет потребности одна фирма (один экономический агент), чем другая.

Как известно, цена потребления представляет собой сумму продажной цены продукции и всех издержек за весь период эксплуатации, которые должен предпринять покупатель. В цене потребления экономически отражается уровень стержневых компетенций фирмы, который проявляется:

- в прогрессивности конструкции продукции (наукоемкость продукции; число функций, приходящихся на единицу объема; доля специфических ресурсов; соотношение массы и мощности; уровень энергопотребления, эргономические характеристики; дизайн и т. п.),
- в надежности и долговечности продукции (число ремонтов за период эксплуатации, эксплуатационные издержки),
- в эффективности применяемой технологии (величина трансформационных издержек),
- в эффективности организационно-управленческих процессов (величина транзакционных издержек),
- в издержках и продолжительности периода, связанных с обучением потребителя методам использования продукции,
- в издержках на энергию, аксессуары, расходные и вспомогательные материалы,
- в параметрах продукции, формирующих базу налогообложения,
- в издержках, связанных с утилизацией продукции по истечении срока эксплуатации в связи с физическим или моральным износом,

Поэтому критерием превосходства одного экономического агента над другим в ходе конкурентной борьбы должен быть *критерий относительно низкой величины цены потребления конкурирующих товаров, выводимых соперниками на рынок, либо относительно высокой доли продажной цены в цене потребления.*

Таким образом, уровень развития общих составляющих конкурентных преимуществ релевантен рынкам, на которых функционирует национальная экономика и отдельные экономические агенты, складывающейся на этих рынках конъюнктуры, уровне *цен потребления* выводимой на эти рынки продукции, институциональной системе, геополитическим и экономико-географическим особенностям и социальным условиям внутри и вне страны (региона), на которых дислоцируются рынки.

8.1.2. Воздействие рецессии на предприятия разных отраслей национальной экономики РФ

8.1.2.1. Предприятия оборонного комплекса

Существенное значение имеет отраслевая принадлежность предприятий и степень соответствия деятельности предприятий, относящихся к той или иной отрасли национальной экономики, стратегическим целям государства. В качестве примера могут быть приведены данные о деятельности одного из предприятий оборонного комплекса РФ в период рецессии (табл.8.1).

Таблица 8.1

Структура выручки предприятия

<i>Объем реализации</i>	2006 год	Доля, %	2007 год	Доля, %	2008 год	Доля, %
	2 739 255,60		3 112 863,40		3 210 876,20	
Производство военной техники	2 345 453,80	85,62	2 661 016,40	85,48	2 877 505,00	89,62
Гражданское производство	87 729,70	3,20	91 377,10	2,94	67 543,30	2,10
Компрессорное производство	199 255,20	7,27	249 881,00	8,03	202 363,10	6,30
Прочая гражданская продукция	49 886,80	1,82	60 624,30	1,95	9 622,60	0,30
Прочее	56 930,10	2,08	49 965,60	1,61	53 842,20	1,68

Основную долю выручки этого предприятия составляет производство военной техники, доля которого выросла. Доля гражданского производства упала. Все это позволило предприятию сохранить свое положение. Общий объем выручки в самый тяжелый период рецессии (третий квартал 2009 г.) увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. на 28,6%.

8.1.2.2. Предприятия гражданских отраслей

Другая ситуация сложилась на предприятиях, не имеющих отношения к оборонной промышленности. Примером такого предприятия может быть ЗАО ВЗЛ, изготавливающее только продукцию гражданского назначения (табл.8.2, 8.3). Практически большинство показателей эффективности деятельности предприятия и производства продукции ухудшилось. Для демпфирования отрицательных последствий рецессии нами было предложено изменить структуру стратегического набора:

Структура стратегического набора предприятия до наступления рецессии (в % к общему по предприятию годовому чистому денежному потоку):

- СЗХ-1, предъявляющая спрос на вентиляторы для строительных компаний - 40%;
- СЗХ-2, предъявляющая спрос на строительные сэндвич-панели толщиной более 60 мм. – 50 %;
- СЗХ-3, предъявляющая спрос на зимние двухэтажные дома, изготовленные на основе сэндвич-панелей толщиной более 60 мм – 10%.

Предложенная структура стратегического набора, принятая предприятием для работы в условиях рецессии (в % к общему по предприятию годовому чистому денежному потоку):

- **СЗХ-1**, предъявляющая спрос на вентиляторы для строительных компаний – 30%;
- **СЗХ-2**, предъявляющая спрос на строительные сэндвич-панели толщиной более 60 мм – 25%;
- **СЗХ-3**, предъявляющая спрос на новые строительные сэндвич-панели толщиной до 60мм – 25%;
- **СЗХ-4**, предъявляющая спрос на каркасные летние одноэтажные дома, изготовленные на основе новых сэндвич-панелей толщиной до 60 мм – 20%.

В результате реструктуризации стратегического набора ЗАО ВЗЛ получило возможность улучшить свое экономическое состояние в период рецессии.

Зарубежный и отечественный опыт подтверждает необходимость изменения стратегии управления конкурентными преимуществами за счет перехода к производству упрощенной по объему функций продукции. Примерами такого подхода к выживанию могут служить действия компании ГАЗ, упростившей выпускавшиеся ранее «Газели», предназначенные для перевозки пассажиров маршрутных городских такси, в автомобиль для перевозки сельскохозяйственной продукции. Аналогична практика зарубежных компаний, перешедших в период падения спроса к выпуску продукции с упрощенными функциями (Samsung, LG и другие).

Таблица 8.2

Эффективность деятельности предприятия ЗАО ВЗЛ до и во время рецессии

Показатели	2005	2006	2007	2008
1. Финансовые коэффициенты рентабельности				
1.1. Рентабельность реализованной продукции	1,37	1,56	1,79	1,05
1.2. Рентабельность капитала	1,18	1,27	1,10	0,63
1.3. Рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов	1,10	1,37	1,23	0,77
2. Финансовые коэффициенты оборачиваемости				
2.1. Коэффициент общей оборачиваемости капиталов	0,89	0,99	0,71	0,69
2.2. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	1,60	1,81	1,27	0,96
2.3. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	2,90	1,06	1,01	1,05
2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	5,32	6,29	5,33	1,87
2.5. Средний срок оборота дебиторской задолженности	51	47	52	111
2.6. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	1,28	1,33	1,42	0,53
2.7. Средний срок оборота кредиторской задолженности	247	230	210	311
2.8. Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов	1,10	1,20	1,17	0,39
2.9. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,41	1,56	1,51	0,69

Таблица 8.3

Показатели производства продукции предприятия ЗАО ВЗЛ до и во время рецессии

Показатели	2005	2006		2007		2008	
	%	%	Δ	%	Δ	%	Δ
Темп роста объёма производства	100	103	3	107,3	7,3	92,3	-7,7
Темп роста производства продукции							
Вентиляционное оборудование	100	104	4	98,2	-1,8	86,2	-13,8
Сэндвич-панели	100	103,4	3,4	108,9	8,9	93,1	-6,9
Дома из сэндвич-панелей	100	105,6	5,6	106,3	6,3	89,6	-10,4
Грузовые перевозки	100	102,4	2,4	104,6	4,6	78,7	-21,3

Однако рецессия в меньшей степени повлияла на предприятия, не относящиеся непосредственно к оборонной промышленности. К таким предприятиям можно отнести ОАО «Кондопога», которое относится к лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли и является специализированным предприятием по производству газетной бумаги и картона. Из реализуемой продукции ОАО «Кондопога» более 95% приходится на газетную бумагу (доля неизменна с 2002 г.). Потребителями газетной бумаги являются издательства и типографии. Бумага поставляется на внутренний рынок и во множество стран мира, среди которых: Англия, Германия, Греция, Турция, Финляндия, Индия, Болгария, страны СНГ, Африки, Латинской Америки, Азии. Экспорт в общем объеме поставок газетной бумаги составляет около 85%.

ОАО «Кондопога» входит в тройку лидеров в производстве газетной бумаги в России (вместе с «Волга» и «Соликамскбумпром»). 37% всей выпускаемой в РФ газетной бумаги вырабатывается в ОАО «Кондопога». За 9 месяцев 2008 г. прирост выпуска газетной бумаги к уровню прошлого года составил 101,9 %, 83 % реализовано на экспорт. Продукция ОАО «Кондопога» покрывает около 20% весьма насыщенного предложением рынка газетной бумаги Финляндии и играет заметную роль на рынках континентальной Европы.

Вместе с тем признать деятельность ОАО «Кондопога» успешной нельзя, поскольку чистая прибыль в период рецессии стала отрицательной (рис. 8.1.).

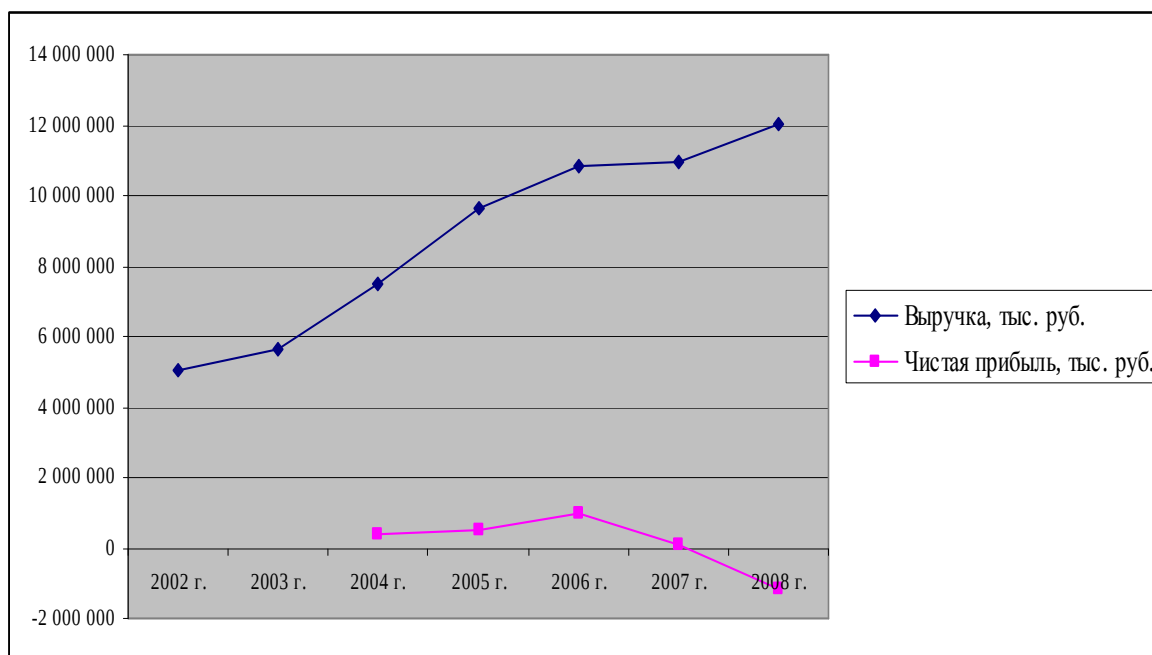


Рис. 8.1. Соотношение выручки и чистой прибыли ОАО «Кондопога»

На состоянии мировой картонной и бумажной промышленности экономический кризис отразился слабее, чем по промышленности в целом. Спасительную роль здесь играет упаковочный сегмент, тесно связанный с рынком товаров первой необходимости. Что касается упаковки товаров для промышленных нужд, то здесь отмечается серьезное падение. Спрос на бумагу со стороны печатных изданий снижается вслед за сокращением тиражей.

Индекс производства по обработке древесины и производству изделий из дерева в январе-августе 2009 г. к соответствующему периоду 2008 года составил 75,6%; по целлюлозно-бумажному производству, издательской и полиграфической деятельности – 84,1%. Снижение целлюлозно-бумажного производства в январе-августе 2009 г на 7,4% обусловлено, прежде всего, снижением производства целлюлозы товарной (19%), картона (на 11,2%) и бумаги (на 6,5%).

Итоги 2008 года свидетельствуют о том, что свою роль играет размещение предприятий. Так, несмотря на серьезные трудности в отрасли, в 2008 году оборот предприятий целлюлозно-бумажной, издательской и полиграфической деятельности в республике Карелия в 2008 году возрос на 6,2%. В то же время в Калининградской области отмечается негативная динамика. Очевидно, что географический фактор

также влияет на состояние отрасли, и материалоемкие производства могут выстоять лишь там, где обеспечивается лучший доступ к сырью, так как транспортные издержки имеют первостепенное значение.

Существуют предприятия, которые не только увеличили объем выручки, но и получили в период рецессии рост чистой прибыли (рис. 8.2). Примером может служить ОАО «Березниковский Содовый Завод», который занимает 3-е место в России по объемам производства кальцинированной соды. На данный вид деятельности приходится более 85% общего объема выручки.

Основным рынком сбыта продукции завода является внутренний рынок (81,6% отгружается внутренним потребителям, 18,4% – в страны ближнего и дальнего зарубежья).

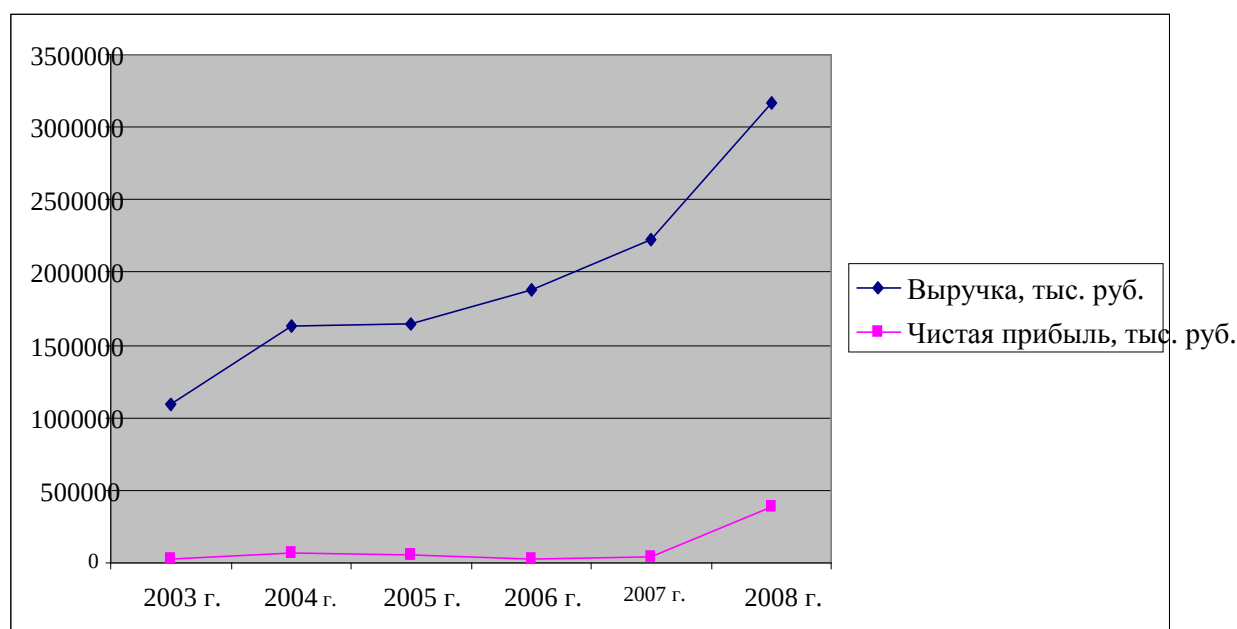


Рис.8.2. Соотношение выручки и чистой прибыли ОАО «Березниковский Содовый Завод».

Наиболее типичной может служить деятельность в период рецессии такого предприятия как ОАО «Кочеволес» – дочернее предприятие ОАО «Соликамскбумпром», миссией которого является заготовка, транспортировка и реализация древесины для производства целлюлозно-бумажной продукции (рис. 8.3).

Основной причиной, повлиявшей на отрицательную величину чистой прибыли в 1 кв. 2008г. и 2009 г. является ремонт

лесозаготовительных механизмов в начале года. К факторам, влияющим на деятельность компании, следует отнести: постоянный рост цен на ГСМ, запчасти к лесовозной и дорожной технике, приводящие к росту затрат, а также отсутствие потребителей на лиственную древесину, увеличение среднего расстояния вывозки древесины в связи со значительным удалением лесосырьевой базы.

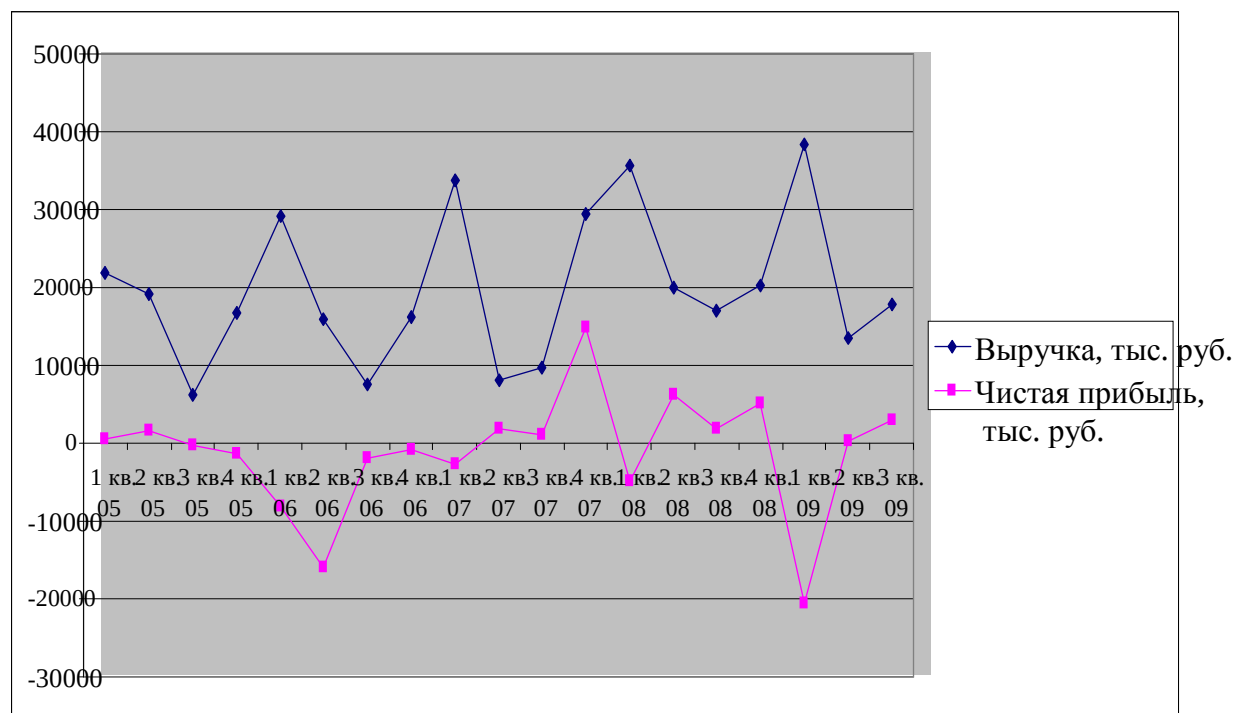


Рис.8.3. Соотношение объема выручки и чистой прибыли ОАО «Кочеволес»

Из приведенных данных о деятельности разных предприятий, функционирующих, казалось бы, в одних и тех же условиях рецессии, можно сделать вывод, что существуют факторы, *которые в этих условиях оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на деятельность этих предприятий.* Поэтому при анализе условий, формируемых разными фазами экономического цикла, следует учитывать влияние подобных факторов. Нельзя делать категорического вывода о том, что на все отрасли и предприятия национальной экономики в одинаковой мере обязательно должно сказываться «раскручивание» «негативной» или «позитивной» спирали, которое отрицательно влияет на конкурентные преимущества конкретных предприятий, относящихся к той или иной отрасли национальной экономики.

Влияние общих составляющих конкурентных преимуществ на конкурентоспособность экономического агента в разных фазах экономического цикла так же различно. Рассмотрим кратко эти особенности на примере такой составляющей конкурентных преимуществ как *знание*.

В фазе рецессии национальной экономики появляется необходимость в знаниях, с помощью которых можно предотвратить или ослабить «раскручивание негативной спирали». В технической сфере – знание методов стимулирования спроса на продукцию с упрощенными функциями и более низкой ценой потребления. В организационно-управленческой сфере – знание способов, обеспечивающих выживание экономических агентов на основе компенсации издержек, а не максимизации прибыли. В социальной сфере – знание способов сохранения системообразующей части персонала предприятия. В институциональной сфере – знание возможностей реструктуризации бизнеса с учетом федеральных и региональных антикризисных программ во избежание краха экономических агентов.

В фазе оживления и подъема возникает необходимость в знаниях, которые позволят удержать «раскручивание позитивной спирали». В технической сфере – знание методов прогнозирования спроса на прорывные товары. В организационно-управленческой сфере – знание методов, обеспечивающих высокую степень гибкости экономических агентов, способных эффективно удовлетворять динамичный спрос на инновационную продукцию высокой степени «агрессивности» (Градов А. П., Ильин И. В., Сулоева С. Б., 2008, с.317 – 319). В социальной сфере – знание методов взаимодействия экономических агентов с рынками материальных и нематериальных активов, используемых для решения социальных проблем. В институциональной сфере – знание принципов взаимодействия экономических агентов с финансовой системой: фондовыми рынками и банковской системой во избежание краха финансовой системы и экономических агентов.

8.1.3. Частные составляющие конкурентных преимуществ

Частные составляющие конкурентных преимуществ призваны конкретизировать возможности того или иного экономического агента

превосходить конкурентов. Эти составляющие более конкретны. Так, для выбора стержневых компетенций экономического агента необходимы знания макроэкономической ситуации в стране и за рубежом, знания о нуждах, потребностях и спросе на продукцию, соответствующую миссии фирмы. Если нужной продукции нет, ее следует разработать, либо собственными силами (т.е. собрать, обработать и использовать комплекс информации о желаниях потенциальных потребителей, о требуемых тактико-технических параметрах продукции, соответствующих этим желаниям, превратить эту информацию в конструкторско-технологическую документацию), либо привлечь для этого сторонние организации. Необходимы способности к своевременному обнаружению актуальных нужд, потребностей и запросов потенциальных покупателей и т.п. При этом каждая фаза экономического цикла вносит существенные изменения в потребительские предпочтения. В фазе подъема растет спрос на усовершенствованную и прорывную продукцию, в фазе спада – на приростную или упрощенную по функциям продукцию. Этот спрос во многом определяется степенью дифференциации доходов населения. Поэтому источники и структура частных составляющих конкурентных преимуществ должны быть стратифицированы в зависимости от степени дифференциации доходов и возможности предприятия удовлетворять спрос разных страт общества.

Научная школа СПбГПУ ввела в обиход понятие стратегического потенциала фирмы (Экономическая стратегия фирмы, 2003). Стратегический потенциал фирмы (СПФ) представляет собой совокупность обеспеченных соответствующими ресурсами способностей фирмы (т.е. знаний и умений), определять стратегические цели, создавать средства достижения этих целей, организовывать эффективное достижение целей. Эти способности, специфичные для каждого экономического агента, относятся к категории частных составляющих его конкурентных преимуществ. Примеры подобных составляющих приведены в табл.8.4.

Действительно, если экономический агент способен анализировать макроэкономическую ситуацию в стране и за рубежом и на этой основе выбирать соответствующую этой ситуации предпочтительную миссию; если он умеет определять насущные общественные и личные потребности; если он обладает гибкостью, обеспечивающей своевременное и

эффективное удовлетворение изменяющегося спроса, если он способен управлять возникающими рисками и т.п., значит, у него имеются предпосылки конкурентных преимуществ. Подчеркнем – *предпосылки!* Обладание конкурентными преимуществами наступает только тогда, когда и общие, и частные составляющие благоприятны для экономического агента, а менеджмент ставит перед собой цель реализовать эти предпосылки.

Таблица 8.4

**Примеры частных составляющие конкурентных преимуществ
экономического агента**

1. Способность к макроэкономическому анализу ситуации в стране и за её пределами
2. Способность к своевременному обнаружению актуальных нужд, потребностей и запросов потенциальных покупателей
3. Способность к анализу экономической конъюнктуры рынков товаров и услуг, позволяющих эффективно, своевременно и качественно удовлетворять обнаруженные нужды, потребности и запросы
4. Способность к анализу экономической конъюнктуры рынка факторов производства, а также к анализу деятельности в группе стратегического влияния
5. Способность к выдвижению конкурентоспособных идей в области конкурентоспособных идей
6. Способность к реализации конкурентоспособных идей
и т.п.

Степень благоприятствования общих составляющих конкурентных преимуществ в большей мере зависит от внешней среды, в то время как формирование благоприятных для обладания конкурентными преимуществами условий внутри (частные составляющие конкурентных преимуществ) экономической единицы целиком зависит от ее менеджмента. В соответствии с эволюционной теорией экономических изменений, можно сформулировать следующие условия, позволяющие экономическому агенту обеспечить

конкурентные преимущества, практически в любой фазе экономического цикла:

1. Он в любой период времени обладает разнообразными потенциальными возможностями, процедурами и правилами принятия решений, которые определяют их действие при внешних условиях, определяемых той или иной фазой экономического цикла;

2. Он занимается поиском, в ходе которого открываются, рассматриваются и оцениваются возможные изменения способов ведения дел;

3. Он обладает заранее заготовленным множеством технологических возможностей;

4. Он адаптируется к принятию решений в условиях неопределенности, обусловленной изменчивостью внешней среды в той или иной фазе экономического цикла.

Таким образом, экономический агент, функционируя в благоприятных условиях, формируемых общими составляющими конкурентных преимуществ, эффективно используя частные составляющие (элементы своего стратегического потенциала), применяя свойственные ему правила принятия решений в той или иной фазе экономического цикла, обладает конкурентными преимуществами на рынках, сложившаяся конъюнктура которых позволяет превосходить других агентов, работающих на этих рынках.

Кто же эти «*другие агенты*»? Необходимо ответить на вопрос о степени сопоставимости агентов, превосходство над которыми должно быть обеспечено конкурентными преимуществами. При этом сопоставимыми должны признаваться агенты (предприятия), обладающие не только *сходными производственными параметрами* (отраслевой принадлежностью, размером производства, степенью комплексности производственного процесса и др.), но и функционирующие в *сходных условиях* (рынка, институциональной среды и т. п.). В противном случае представление о превосходстве будет неадекватным.

Вместе с тем из этого правила могут быть и исключения. Так, небольшая российская компания ЮНИТЕСТ, работающая в области электротехнической продукции, выиграла конкурентную борьбу с

известнейшей фирмой General Electric (США) в определенном классе этой продукции. Следовательно, главным в конкурентной борьбе являются не столько размеры компании (хотя это и важно с точки зрения возможности концентрации крупными компаниями стратегических активов), сколько степень компетенции персонала, его стремление превосходить сильнейших конкурентов, уровень развития материальных и нематериальных активов.

8.1.3.1. Связь параметров конкурентных преимуществ с фазами экономического цикла.

Как же связаны параметры конкурентных преимуществ с фазами экономического цикла? Могут ли быть одинаковыми (сходными) составляющие и источники конкурентных преимуществ? Мы попытались структурировать составляющие конкурентных преимуществ для фаз подъема (роста) и спада (рецессии) экономического цикла в зависимости от вида конкурентоспособности (табл. 8.5) и источники конкурентных преимуществ в зависимости от оснований, на базе которых формируются эти преимущества (табл. 8.5).

Таблица 8.5

Составляющие конкурентных преимуществ

Фаза роста национальной экономики	Фаза рецессии национальной экономики
1. конкурентоспособность предложения на рынке:	
«прорывная продукция» с максимальным набором функций; рациональное соотношение цены потребления и качества продукции; агрессивный маркетинг.	упрощенная («приростная») продукция с ограниченными функциями по более низким ценам; рациональное соотношение цены потребления и качества продукции.
2. конкурентоспособность ресурсов предприятия:	
ресурсы высшего качества, трудность для имитации со стороны конкурентов, высокая конкуренция на рынке ресурсов, безработица приобретает фрикционный и структурный характер	ресурсы приемлемого качества, недопущение роста цены потребления продукции, ограничения доступа на рынок ресурсов, безработица приобретает циклический характер
3. конкурентоспособность менеджмента и предпринимательской идеи:	
способность выбирать наиболее эффективную для данного периода стратегию с целью обеспечения максимизации чистого денежного потока	способность выбирать наиболее эффективную для данного периода стратегию с целью обеспечения выживаемости компании за счет компенсации издержек

Таблица 8.6

Источники конкурентных преимуществ

Фаза роста национальной экономики	Фаза рецессии национальной экономики
1. основанные на материальных активах:	
– потребительская новизна прорывной продукции – развитие и укрепление бренда – повышение качества, в т.ч. с одновременным повышением цены	– потребительская новизна приростной продукции по более низким ценам – удержание бренда – поддержание качества без увеличения цены, рациональное соотношение цены и качества
2. основанные на нематериальных активах:	
– развитие корпоративной культуры и имиджа организации за счет маркетинговых приемов, корпоративных мероприятий – конкурентоспособность менеджмента, удержание высококвалифицированных кадров из-за высокой конкуренции на рынке труда	– удержание корпоративной культуры и имиджа организации за счет снижения социальной напряженности, минимизации сокращения персонала – конкурентоспособность менеджмента, способного обеспечить выживаемость компании, удержание высококвалифицированного персонала в случае снижения заработных плат
3. основанные на управлении:	
– инновационные процессы, связанные с созданием прорывной продукции – эффективная стратегия, направленная на повышение стоимости бизнеса компании	– инновационные процессы, связанные с созданием приростной продукции, дифференциация продукции по различным сегментам потребителей в соответствии с доходами, сочетание стратегий новации, имитации и консерватизма – эффективная стратегия, направленная на обеспечение выживаемости компании
4. основанные на динамических способностях и нестабильности внешней среды:	
– инновационные процессы, связанные с созданием прорывной продукции, выведение ее на рынок в кратчайшие сроки – результаты маркетинговых исследований для определения момента вывода продукции на рынок	– инновационные процессы, связанные с созданием приростной продукции, выбор правильного момента выведения ее на рынок – прогноз предпочтений потребителей в условиях, когда существующие маркетинговые исследования теряют актуальность

Как видно из этих таблиц в разных фазах экономического цикла основные параметры конкурентных преимуществ различаются, порой, весьма существенно. Следовательно, стратегия управления конкурентными преимуществами так же должна изменяться при переходе из одной фазы в другую.

8.2. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В ФАЗЕ РЕЦЕССИИ

8.2.1. Причины, сдерживающие промышленное производство

Финансовый кризис изменяет причины, сдерживающие промышленное производство. Согласно опросу Института экономики переходного периода (ИЭПП), главную проблему, которую указывали руководители предприятий в конце 2007 г. – *нехватку кадров* – в условиях кризиса 2008 г. сменил *низкий внутренний платежеспособный спрос* (табл.8.7). Основной помехой росту промышленного производства стали неплатежи, быстро распространяющиеся по всей индустрии.

На неплатежи существенно повлияло сокращение рынка банковского кредитования, поскольку большинство промышленных предприятий для пополнения оборотных средств использовали именно банковские кредиты.

Таблица 8.7

**Помехи производству, % к числу ответивших (URL:
<http://www.rbcdaily.ru/index5.shtml>)**

Помехи	Янв.07	Апр.07	Июл.07	Окт.07	Янв.08	Апр.08	Июл.08	Окт.08
1. Нет помех	7	8	8	8	8	7	6	5
2. Внутренний платежеспособный спрос	38	30	26	29	30	30	36	45
3. Низкий экспортный спрос	14	15	15	11	14	17	16	21
4. Конкуренция импорта	23	21	21	17	26	28	31	21
5. Неплатежи потребителей	16	9	9	13	10	11	12	21
6. Неравенство по сравнению с конкурентами						10	8	11
7. Непредсказуемость налоговой политики						4	3	4
8. Оборотные средства	30	34	37	32	33	36	34	42
9. Квалифицированные кадры	31	36	36	38	36	43	49	41
10. Оборудование	20	25	32	27	25	25	24	22
11. Нехватка сырья и полуфабрикатов	19	15	14	13	15	12	13	17
12. Нехватка энергии	3	2	1	1	1	2	3	1
13. Прочее	6	11	10	9	9	11	10	9

По оценке некоторых экспертов, кризис 2008 г. в России протекал гораздо тяжелее, чем в большинстве других стран, сопоставимых по размерам экономики. Главные причины экономического кризиса в России связаны не столько с зарубежным

воздействием, сколько, прежде всего, с внутренней российской спецификой.

Каждая компания в условиях экономического кризиса задается рядом вопросов, неправильный ответ на которые может быть критичен (табл.8.8). Как показывает практика, от того, удастся ли компании найти правильный ответ на перечисленные выше вопросы, зависит успех или неудача в преодолении кризиса. Потенциальные проблемы предприятия во время кризиса следующие:

- недооценка или переоценка масштаба проблем;
- неготовность к быстрому изменению ситуации;
- недостаточное повышение эффективности или вред в долгосрочной перспективе;
- недооценка появившихся возможностей, неготовность к последующему росту рынка.

Таблица 8.8

Вопросы, на которые необходимо ответить при формировании стратегии (URL: <http://www.strategy.ru/researches/5/>)

Оценка «масштаба бедствия» – Нужно ли предпринимать экстренные меры? – Хуже или лучше ситуация компании, чем у ее конкурентов? – Устойчиво ли финансовое положение компании? – Нужны ли компании перепозиционирование, оптимизация или изменение бизнес-модели?	Подготовка к будущему – Сколько нужно ждать, чтобы прояснилась ситуация? – Как сократить время на анализ ситуации? – Как ускорить принятие решений?
Как улучшить прибыль и денежные потоки? – Как сократить затраты наиболее эффективно и с наименьшими негативными последствиями? – Какие меры работают быстрее и с наименьшими рисками? – Как сокращать затраты на персонал – сотрудников или зарплаты?	Как реагировать на стратегические изменения? – Как заметить открывающиеся возможности? – Как использовать возможности с наименьшим риском? – Стоит ли проводить слияния и поглощения и, если да, то как?

8.2.2..Цели, задачи и процесс разработки стратегии в условиях рецессии и подъема

8.2.2.1. Цели и задачи компании в период рецессии

В предыдущей главе рассмотрены различные виды стратегий. Здесь постараемся ответить на вопрос об их применимости в разных фазах экономического цикла.

В условиях рецессии компании сталкиваются с двумя разнонаправленными задачами. С одной стороны, они должны решить *проблему выживания* в условиях сжавшегося рынка. С другой – заложить основу для *дальнейшего развития*. В этих обстоятельствах процесс разработки стратегии должен состоять из трех этапов (табл. 8.9):

Таблица 8.9.

Этапы разработки стратегии (URL:<http://www.strategy.ru/researches/5/>)

Этап	Содержание этапа
Определение достижимого масштаба	Определение объемов доступных финансовых ресурсов из всех возможных источников (выручка, резервы, кредиты, займы и пр.)
Определение достижимого уровня эффективности	Сокращение излишних затрат, приостановка проектов с долгосрочным эффектом и высокой степенью неопределенности
Выявление перспектив дальнейшего развития	Определение перспектив развития бизнеса при выявленных ограничениях масштаба бизнеса

Глобальной целью стратегии фирмы в фазе рецессии является обеспечение **выживаемости** фирмы и **сохранение ее стратегического потенциала**, а не **стремление к увеличению стоимости бизнеса**. В связи с этим возникает вопрос о необходимости реструктуризации стратегического потенциала таким образом, чтобы не допустить раскручивания «негативной спирали». Изменяются и локальные цели фирмы (табл. 8.10).

Таблица 8.10

Изменение целей компании в фазах подъема и рецессии

Объект целеполагания	Цели в фазе подъема	Цели в фазе рецессии
Повышение конкурентоспособности продукции	Продукция с максимальным объемом функций («прорывная»)	Продукция с упрощенными функциями по более низкой цене («приростная»)
Объем продаж	Наращивание объема продаж	Предотвращение сокращения объемов продаж
Доля на рынке	Увеличение доли на рынке	Сохранение доли на рынке
Прибыль	Максимизация прибыли	Компенсация затрат, минимизация убытков

Предлагается следующая классификация стратегий (рис. 8.4):



Рис.8.4. Стратегии в фазах подъема и спада экономического цикла

Многие компании приостанавливают продвижение продуктов, на которые еще несколько месяцев назад делали основной акцент, и реструктурируют набор существующих стратегических зон хозяйствования (СЗХ) вплоть до полной смены направления деятельности.

Эффективный менеджер в условиях возрастания нестабильности, вызванное рецессией, старается изменить существующие бизнес-модели, найти новые стратегии, основываясь на том постулате, что потребители и в период рецессии будут предъявлять спрос на какие-то товары и услуги, только их потребности меняются. нечто другое и осталось. Необходимо выяснить что именно направления этих изменений. Это означает: поиск новых каналов сбыта, разработка новой маркетинговой стратегии и стратегии продвижения, вывод новых товаров на рынок, поиск новых стратегических партнеров. При этом Необходимо также исследовать взаимозависимости параметров

товаров, технологий и рынков. Какой из этих факторов оказывает преобладающее влияние на конкурентоспособность того или иного экономического агента в разных фазах экономического цикла? Как влияет совокупность всех этих параметров на конкурентоспособность?

Инвестиции в инновации в качестве возможной стратегии выхода из кризиса предлагают почти все авторы. Однако современные рыночные отношения становятся тормозом развития инновационной деятельности. В известной книге «Мир наизнанку» авторы справедливо замечают: «Какими бы гибкими ни были рынки капитала, создание любого масштабного производства автоматически консервируют связанные с ним технологии: бизнес пойдет на их замену только в том случае, если новые технологии обеспечат значительный рост производительности, гарантированно окупающий расходы по переоснащению или перепрофилированию предприятия» (Делягин М., Шеянов В., 2009, с.224). Для успешного развития инноваций они предлагают «разблокировать технологический прогресс» за счет заимствования современных технологий, и по мере возможности дорабатывать их и улучшать.

Самая выигрышная стратегия управления конкурентными преимуществами во время рецессии – стратегия развития, главная особенность которой в том, что она сегодня создает условия для завтрашнего успеха. Например, развитие новых направлений деятельности, дающих дополнительных клиентов. Инвестиции в развитие новых технологий могут окупиться как раз к тому времени, когда рецессия завершится. Как правило, это инвестиции длительного цикла (3 – 5 лет), и, к моменту завершения рецессии инновации разовьются, при этом компания-новатор будет нести меньшие издержки. В этих условиях кризиса можно привлечь к инновационным разработкам нематериальные активы высокого уровня по небольшой цене ([URL:http://nanotec.invur.ru/index.php?id=894](http://nanotec.invur.ru/index.php?id=894)).

В то же время текущая ситуация на рынке требует инноваций различного уровня, реализация которых будет способствовать дифференциации спроса по стратам потенциальных покупателей, обусловленного государственной политикой дифференциации доходов населения. Одна страта (группа) потребителей в условиях рецессии

продолжает предъявлять спрос на дорогую («прорывную») продукцию, другая страта – на более дешевую и простую («приростную») продукцию. Подробно проблемы инновационной стратегии национальной экономики рассматриваются в главе 4.

8.2.2.2. Стратегия управления конкурентными преимуществами в условиях рецессии

В условиях рецессии на первый план выходит не стратегия **повышения** конкурентных преимуществ, а *стратегия управления ими*. Основным средством предотвращения банкротства является *реструктуризация стратегического потенциала* предприятия, которая осуществляется на основе разработки и реализации целевой комплексной программы (ЦКПР), представляющей собой совокупность взаимоувязанных проектов, реализация которых может служить основанием для повышения уровня конкурентоспособности компании. ЦКПР разрабатывается и реализуется на основе использования интерактивного менеджмента, являющегося частью системной методологии (Гараедаги Дж., 2007).

Критерии предпочтительности варианта ЦПКР в условиях рецессии:

Организационно-технические критерии:

- Повышение производительности труда;
- Использование энергосберегающей технологии;
- Инновационное развитие.

Экономический критерий – компенсация издержек производства – примерное равенство входных и выходных денежных потоков предприятия.

Типовые проекты, входящие в ЦКПР: реструктуризация набора зон стратегических ресурсов; реструктуризация парка технологического оборудования; реконструкция производственных площадей; преобразование кадрового потенциала; реструктуризация информационного обеспечения; реорганизация конструкторско-технологического обеспечения; реорганизация служб маркетинга; реинжиниринг бизнес-процессов; модернизация логистических служб; реорганизация взаимодействия с группами стратегического влияния;

модернизация организационно-производственной структуры предприятия.

Кроме того, как было показано выше, характер стратегии не может быть одинаковым для любых фирм. Он зависит от ряда факторов: отраслевой принадлежности фирмы; социально-экономической политики региона дислокации фирмы; геополитического статуса фирмы; масштабов производства (малый, средний, крупный бизнес); широты производственного профиля фирмы; организационно-производственной структуры фирмы; ее финансового состояния; специфичности потребляемых ресурсов и т.п. Т.е. необходимо построение модели управления конкурентными преимуществами, учитывающей все эти факторы.

Принципы оценки уровня конкурентных преимуществ компании в условиях рецессии национальной экономики можно сформулировать следующим образом:

1) *Критерием уровня конкурентоспособности компании с точки зрения потенциальных потребителей является рациональное соотношение потребительских свойств и цены потребления выпускаемой компанией продукции*

2) Уровень конкурентоспособности компании зависит от следующих факторов:

2.1.Принятая компанией парадигма поведенческой инновационной стратегии (новаторство, имитация, консерватизм), соответствующая возможности привлечения компанией материальных и нематериальных активов требуемого уровня;

2.2. Степень рациональности момента ввода, уровня и объема инноваций при той или иной парадигме поведенческой инновационной стратегии, позволяющие компании опередить конкурентов;

2.3. Степень адаптации структуры стратегического потенциала компании к удовлетворению спроса потребителей продукции, *стратифицированных* по уровню дохода и изменяющимся в период рецессии предпочтениям.

8.3 .ПРИНЦИПЫ СИСТЕМНОЙ МЕТОДОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ (ПО ДЖАМШИДУ ГАРАЕДАГИ)

8.3.1. Основные положения системного мышления

Эффективная системная методология находится в точке пересечения следующих основных положений системного мышления:

- *целостное мышление* (итерация или последовательные приближения структуры, функции и процесса);
- *итеративное мышление* (динамика систем с многоконтурными петлями обратной связи; хаос и сложность);
- *самоорганизация*, стремление к предопределенному состоянию (социо-культурная модель);
- *интерактивное моделирование* (реконструкция будущего и изобретение способов его реализации).

1.Целостное мышление.

Чтобы увидеть целое необходимо одновременное понимание *структуры, функции и процесса*. Это три стороны одного и того же явления, а вместе с *внешней средой* они образуют полный комплект категорий, позволяющих понять целостность того или иного явления. То есть структура, функция, процесс и среда определяют целое или, по меньшей мере, дают возможность его понять. *Структура* выявляет компоненты и их связи; *функция* позволяет получить те или иные результаты; *процесс* в явной форме описывает последовательность тех действий и технологий, которые необходимы для производства результата; *среда* определяет уникальные внешние условия, в которых расположена система.

2. Итеративное мышление

Итерация, то есть последовательное приближение к *истинному* состоянию (характеру) чего-либо, – ключ к пониманию сложных явлений. Итерации структуры, функции и процесса в определенной среде позволяют изучить свойства каждого элемента как такового в отдельности, а затем – и в его

взаимосвязи с другими. Последующие итерации должны установить обоснованность наших предположений об этих свойствах и далее проверить их на совместимость и устранить конфликты. Для разрешения конфликтов может потребоваться переосмысление изучаемых переменных. Последовательные приближения дадут комплексный образ целого

3.Самоорганизация, стремление к предопределенному состоянию

8.3.2. Основополагающие принципы системного мышления.

Что же представляет собой модель предопределенного состояния? Для ответа на этот вопрос необходимо выявить взаимосвязи основополагающих *принципов*, на которых строится системное мышление: *Открытость, Целеустремленность, Многомерность, Эмерджентность (целостность) и Контринтуитивность*, и *системных аспектов*, то есть особенностей самой системы: *богатства, власти, знания, красоты и ценностей*.

Открытость означает, что поведение открытой системы можно понять лишь с учетом той *среды*, в которой она функционирует.

Целеустремленность означает, что оказывать влияние на субъекты среды, можно только поняв, *почему эти субъекты действуют именно так, а не иначе*. Информация дает ответ на вопрос «что?», знание – на вопрос «как?», а понимание – на вопрос «почему?».

Многомерность – это способность видеть *дополняющие* друг друга тенденции в прямо противоположных явлениях и создавать одно целое из несоединимых частей.

Эмерджентность означает целостность системы, состоящей из отдельных взаимосвязанных частей. Эмерджентные свойства являются продуктом взаимодействия, а не суммой действий частей.

Контринтуитивность означает, что действия, направленные на достижение желаемого результата, могут привести к противоположному исходу.

Создать будущее, воздействуя на коллективную картину мира и корректируя в нужную сторону модель поведения, – суть *интерактивного моделирования*.

8.3.3. Интерактивное моделирование

Конечной целью интерактивного моделирования является замена существующего коллективного образа мира, отвечающего за воссоздание неудовлетворительного порядка, коллективным представлением о желаемом будущем. Процесс моделирования с активным участием всех членов системы – наиболее эффективный способ внедрения желаемых изменений в схему поведения социальной системы. При этом следует иметь в виду следующие положения:

1. Будущее *не* содержится в прошлом; многое еще предстоит изучить;
2. Лучшим способом изучения и понимания системы является ее *реконструкция*;
3. Эффективность функционирования системы зависит, главным образом, от применяемой *схемы работы*. Чтобы добиться значительных улучшений, необходимо реконструировать эту схему;
4. Из неработающих частей *можно* создать работающее целое;
5. Противоположные тенденции объединены отношением «и...и...», а не «или...или». Как обоудный выигрыш, так и обоудный проигрыш являются возможными *сценариями*.

Интерактивное моделирование – это и *искусство* находить различия между похожими явлениями, и *наука* о поиске сходства между явлениями, которые кажутся разными. Моделирование направлено на выбор будущего. С его помощью можно понять рациональные, эмоциональные и культурные аспекты выбора и создать модель, которая сможет выполнять множество функций.

Отделение процесса формулирования проблемы от процесса выработки решения – уникальная особенность интерактивного моделирования. По мнению Акоффа, *«мы терпим неудачу чаще всего не потому, что не в состоянии решить возникшую проблему, а потому, что пытаемся решить не ту проблему»*. *Нужно научиться формулировать проблему.*

Проблемы и решения не могут рассматриваться в отрыве от условий окружающей среды. Явление, которое служит проблемой в одной ситуации, не будет таковым в другой. Точно так же и решение, которое может быть эффективным в одних условиях, необязательно станет работать в других.

8.4. МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ РАЗНЫМИ ПО ПАРАДИГМАМ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ АГЕНТАМИ

8.4.1. Особенности стратегии управления конкурентными преимуществами в условиях цикличности экономики

Возникает вопрос, являются ли парадигмы инновационной стратегии чем-то постоянным для того или иного экономического агента, независимо от изменения ситуации? Можно ли считать их постоянными для всех фаз экономического цикла, более того, для всех этапов процесса протекания конкретной фазы экономического цикла? Может ли «новатор» принять решение о переходе к «имитации», либо превратиться в «консерватора» и т.п.?

В условиях современных рыночных отношений, когда степень нестабильности внешней и внутренней среды экономического агента может существенно увеличиваться, стратегия должна быть гибкой, адаптируемой к нарастающей нестабильности, особенно в различных фазах экономического цикла. При «раскручивании» «негативной» и «позитивной» спиралей стратегия развития экономического агента, в частности, стратегия управления конкурентными преимуществами, в большинстве случаев может носить «стратагемный» характер. Иначе

говоря, в этих условиях одним из важнейших условий победы в конкурентной борьбе, важнейшим конкурентным преимуществом становится умение экономического агента использовать различные нетрадиционные методы, чтобы «быть лучше других». Понятие *«стратагема»* означает стратегический план, в котором для противника (конкурента) заключена какая-либо ловушка или хитрость. Стратагемность зародилась в глубокой древности и была связана с приемами военной и дипломатической борьбы (Зенгер Харро фон, 2006). Стратагемность – это умение стратегически мыслить, составлять долгосрочные планы, как на государственном, так и на личностном уровне, умение просчитывать ситуацию на достаточное количество ходов вперед и употреблять стратагемные ловушки для достижения успеха. В Древнем Китае огромная масса придворных ученых, философов занималась составлением стратагем.

Вместе с тем стратагемность мышления не должна входить в противоречие с моралью. Эта проблема имеет многовековую историю. В разных странах она решается по-разному. В современных российских условиях, когда моральные факторы всё в меньшей степени играют решающую роль в конкурентной борьбе, необходима колоссальная воспитательная работа государства и церкви с представителями бизнеса, в частности необходимо принятие «Кодекса честной конкуренции», в котором должны быть зафиксированы требования к стратегическим ловушкам.

Применительно к рассматриваемой проблеме выбора предпочтительных парадигм инновационной стратегии экономическими агентами стратегические ловушки заключаются в *неожиданных для конкурентов переходах экономического агента от одной парадигмы к другой*. Эти переходы должны осуществляться на основе анализа эффективности той или иной парадигмы, последствий этих переходов для внешней и внутренней среды предприятия на «достаточное количество ходов вперед».

При этом следует иметь в виду, что в современном мире темпы научно-технического прогресса интенсифицировались. Всё большее количество разнообразной продукции выводится на рынки, всё быстрее она устаревает, поэтому применявшиеся в недалёком прошлом

маркетинговые стратегии не дают требуемого эффекта. Проблемы современного маркетинга в конечном итоге состоят в том, что *конкурировать стало труднее* (Ф. Котлер, Ф. Т. де Без. 2010). (рис.7.12). Отсюда следует, что инновационная стратегия должна обладать значительной гибкостью.

Реальные прорывы в инновационной стратегии берут начало в латеральном (нешаблонном) мышлении, как идеальном способе выработки новых идей. Lateral (англ.) – боковой, поперечный, направленный в сторону. Латеральное мышление (lateral thinking) – это метод нестандартного подхода к решению задач. Крупнейший специалист в области латерального мышления, по существу его основоположник, Де Боно дает пять методических советов специалистам, решающим самые разнообразные задачи (Де Боно Э. 2005).:

1. Уйдите от клише и установившихся моделей мышления.
2. Сомневайтесь в допуске.
3. Обобщайте альтернативы.
4. Хватайтесь за новые идеи и смотрите, что получится.
5. Находите новые точки входа, от которых можно оттолкнуться.

Конечным результатом латерального мышления является *озарение, а не многообразие альтернатив*. Именно этот постулат должен быть основой инновационной стратегии.

Для оценки предпочтительности той или иной парадигмы инновационной стратегии в разных фазах экономического цикла могут быть использованы следующие показатели:

- чистой рентабельности (характеризует эффективность производства и дает источники для новых инвестиций);
- доли на рынке (показывает предпочтения потребителей, известность, востребованность товара).

Подробно проблемы инновационной стратегии национальной экономики рассматриваются в последующих главах.

8.4.2. Модель выбора предпочтительной парадигмы инновационной стратегии

Предлагаемая модель выбора предпочтительной парадигмы (новаторство, имитация, консервативность) позволяет «просчитывать ситуацию» в случае перехода от одной парадигмы к другой в разных фазах экономического цикла и на разных этапах прохождения той или иной фазы.

Для **компании-новатора** введем обозначения: $P_1^N(t)$ – цена на новаторскую продукцию компании-новатора в период времени t , $AC_1^N(t)$ – затраты на выпуск единицы новаторской продукции компании-новатора в период времени t , $\overline{AC_1^N}$ – затраты на разработку и вывод на рынок новаторской продукции компании-новатора, $Q_1^N(t)$ – объем выпуска новаторской продукции компании-новатора в период времени t , $P_1^C(t)$ – цена на традиционную продукцию компании-новатора в период времени t , $AC_1^C(t)$ – затраты на выпуск единицы традиционной продукции компании-новатора в период времени t , $Q_1^C(t)$ – объем выпуска традиционной продукции компании-новатора в период времени t , $FC_1(t)$ – постоянные затраты компании-новатора в период времени t . При этом общий объем выпуска $Q_1(t) = Q_1^N(t) + Q_1^C(t)$. Кроме того, $\frac{Q_1^N(t)}{Q_1(t)} \leq \overline{Q_1(t)} < 1$ и $\overline{Q_1(t)} > 0 \quad \forall t = 1 \dots n$, где n – анализируемый период.

Для **компании-имитатора** вводятся аналогичные обозначения: $P_2^N(t)$, $Q_2^N(t)$, $AC_2^N(t)$, $\overline{AC_2^N}$, $P_2^C(t)$, $AC_2^C(t)$, $Q_2^C(t)$, $FC_2(t)$, $Q_2(t) = Q_2^N(t) + Q_2^C(t)$, $\frac{Q_2^N(t)}{Q_2(t)} \leq \overline{Q_2(t)} < 1$ однако $\overline{Q_2(t)} = 0$ при $t = 1 \dots m$, и $0 < \overline{Q_2(t)} < \overline{Q_1(t)}$ при $t = m+1 \dots n$, где n –

анализируемый период, t – момент вывода на рынок «заимствованных» инноваций. Очевидно, что $\overline{AC_2^N} < \overline{AC_1^N}$.

Компания-консерватор новаторской продукции не выпускает, поэтому для нее вводятся только обозначения $P_3^C(t)$, $AC_3^C(t)$, $Q_3^C(t)$, $FC_3(t)$.

$Q(t)$ – общая емкость рынка в период времени t .

Сопоставляя полученные результаты по каждой парадигме (табл.8.11), экономический агент может оценить, какая поведенческая инновационная стратегия принесет большую рентабельность и большую долю на рынке в той или иной фазе экономического цикла. Таким образом, менеджмент, формирующий инновационную стратегию предприятия, анализируя полученные показатели, может принять решение об изменении парадигмы. Сканирование внешней среды позволит сделать это в наиболее подходящий момент, учитывающий поведение конкурирующих экономических агентов (гл. 5).

Таблица 8.11

Сравнение поведенческих стратегий

Стратегия	Чистая рентабельность за весь анализируемый период	Средняя доля на рынке за весь анализируемый период
1 – новаторство	$R_1 = \left(-\overline{AC_1^N} + \sum_{t=1}^n \left[(P_1^N(t) \cdot Q_1^N(t) + P_1^C(t) \cdot Q_1^C(t)) - (AC_1^N(t) \cdot Q_1^N(t) + AC_1^C(t) \cdot Q_1^C(t)) - FC_1(t) \right] \right) / \sum_{t=1}^n Q_1(t)$	$S_l = \frac{\sum_{t=1}^n Q_l(t)}{n} \quad (l = 1 \dots 3)$
2 – имитация	$R_2 = \left(\sum_{t=1}^m [P_2^C(t) \cdot Q_2^C(t) - AC_2^C(t) \cdot Q_2^C(t) - FC_2(t)] - \overline{AC_2^N} + \sum_{t=m+1}^n \left[(P_2^N(t) \cdot Q_2^N(t) + P_2^C(t) \cdot Q_2^C(t)) - (AC_2^N(t) \cdot Q_2^N(t) + AC_2^C(t) \cdot Q_2^C(t)) - FC_2(t) \right] \right) / \sum_{t=1}^n Q_2(t)$	
3 – консерватизм	$R_3 = \left(\sum_{t=1}^n [P_3^C(t) \cdot Q_3^C(t) - AC_3^C(t) \cdot Q_3^C(t) - FC_3(t)] \right) / \sum_{t=1}^n Q_3(t)$	

8.5. ОПИСАНИЕ АЛГОРИТМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Систематизация приведенных в литературе методов оценки уровня конкурентоспособности предприятия показывает, что большинство существующих методик являются статичными, оценивая уровень конкурентоспособности компании, но, не отражая процесс управления конкурентными преимуществами, также большая часть методик делает акцент на оценке внутренней среды предприятия, не учитывая влияние внешней среды, что особенно опасно в условиях нестабильности. Наконец, вопросы управления конкурентоспособностью в этих условиях слабо освещены в научной литературе. Они упоминаются лишь в конкретных примерах, при отсутствии методической базы.

Для управления конкурентными преимуществами предприятия предлагается обобщенный алгоритм, который может применяться как в обычной ситуации, так и в условиях нарастающей нестабильности, вызванной той или иной фазой экономического цикла национальной экономики. Алгоритм содержит 4 основных этапа: анализ внешней по отношению к предприятию среды, анализ внутренней среды предприятия, оценка устойчивости конкурентных преимуществ и анализ управленческих решений. Алгоритм включает анализ обратных связей, позволяющих оценивать изменения, происходящие во внешней и внутренней среде компании.

I этап: оценка внешней среды.

На первом этапе компания оценивает саму возможность работы на выбранном рыночном сегменте, для этого необходимо выполнить следующее:

Анализ ситуации в отрасли в целом, изучения конъюнктуры и состояния промышленного производства. Поскольку нарастание нестабильности отрицательно сказалось на российской промышленности в связи с неплатежами, сокращением рынка банковского кредитования и снижением внутреннего

платежеспособного спроса, необходимо выяснить, как это сказалось на конъюнктуре рынков товаров, услуг, капиталов.

Прогнозирование мотивов спроса на данном рынке в изменяющихся условиях, когда существующие статистические и маркетинговые исследования теряют актуальность.

Анализируется характер конкуренции, преобладающей на рынке, влияние «факторов принуждения» на рынке – административные барьеры, государственное регулирование, сама структура рынка и ее возможные изменения в связи с возрастанием нестабильности во внешней среде.

Определение основного конкурента (конкурентов) и изучение его (их) конкурентных преимуществ. Необходимо выяснить, какие факторы наиболее важны для реализации конкурентных преимуществ и выделить предприятия, добивающихся наилучших результатов в данном секторе.

Осуществляется прогноз условий, в которых компания будет осуществлять свою деятельность.

Результатом реализации первого этапа является принятие решение о работе на данном рынке и, в случае, если оно положительно, переход ко второму этапу.

II этап: оценка внутренней среды.

На втором этапе компания оценивает свои внутренние возможности: способна ли она выдерживать тот уровень конкурентоспособности, который существует на рынке. Если компания обречена на безнадежное отставание от конкурентов, принимается решение о целесообразности отдельных или радикальных изменений в деятельности предприятия (вплоть до полной смены направления деятельности).

Этап III: оценка устойчивости конкурентных преимуществ

На третьем этапе компания оценивает устойчивость своих конкурентных преимуществ, результатом данного этапа является ответ на вопрос: как изменится показатель конкурентоспособности при положительном или негативном изменении во внешней или внутренней среде.

Следует отметить, что изменение оценки того или иного

показателя в период нарастания нестабильности внешней среды может произойти как в связи с изменением самого значения показателя, так и в связи с изменением веса показателя, так как в условиях нестабильности внешней среды (в частности, в условиях рецессии) значимость показателей может существенно различаться.

8.6. СХЕМА ИТЕРАТИВНОГО ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ КОМПАНИИ

В основе итеративного процесса формирования и реализации стратегии управления конкурентными преимуществами лежит серия последовательных приближений к реальной модели управления конкурентными преимуществами, в ходе которых выявляются и учитываются возможные ограничения, накладываемые внешней и внутренней средой компании. Применительно к рассматриваемой проблеме такими ограничениями являются:

- возможность стратификации спроса на продукцию с новыми потребительскими свойствами;
- возможность привлечения дополнительных материальных и нематериальных активов для адаптации стратегического потенциала предприятия к удовлетворению стратифицированного спроса на продукцию с новыми потребительскими свойствами;
- возможность достижения рационального момента ввода инноваций того или иного уровня и объема, для обеспечения превосходства над конкурентами;
- возможность достижения приемлемой для разных страт потенциальных покупателей цены потребления продукции.

Применительно к разработанной методике управления конкурентными преимуществами, итеративный процесс можно представить как анализ предложенных алгоритмов в обратной последовательности (рис. 8.5).

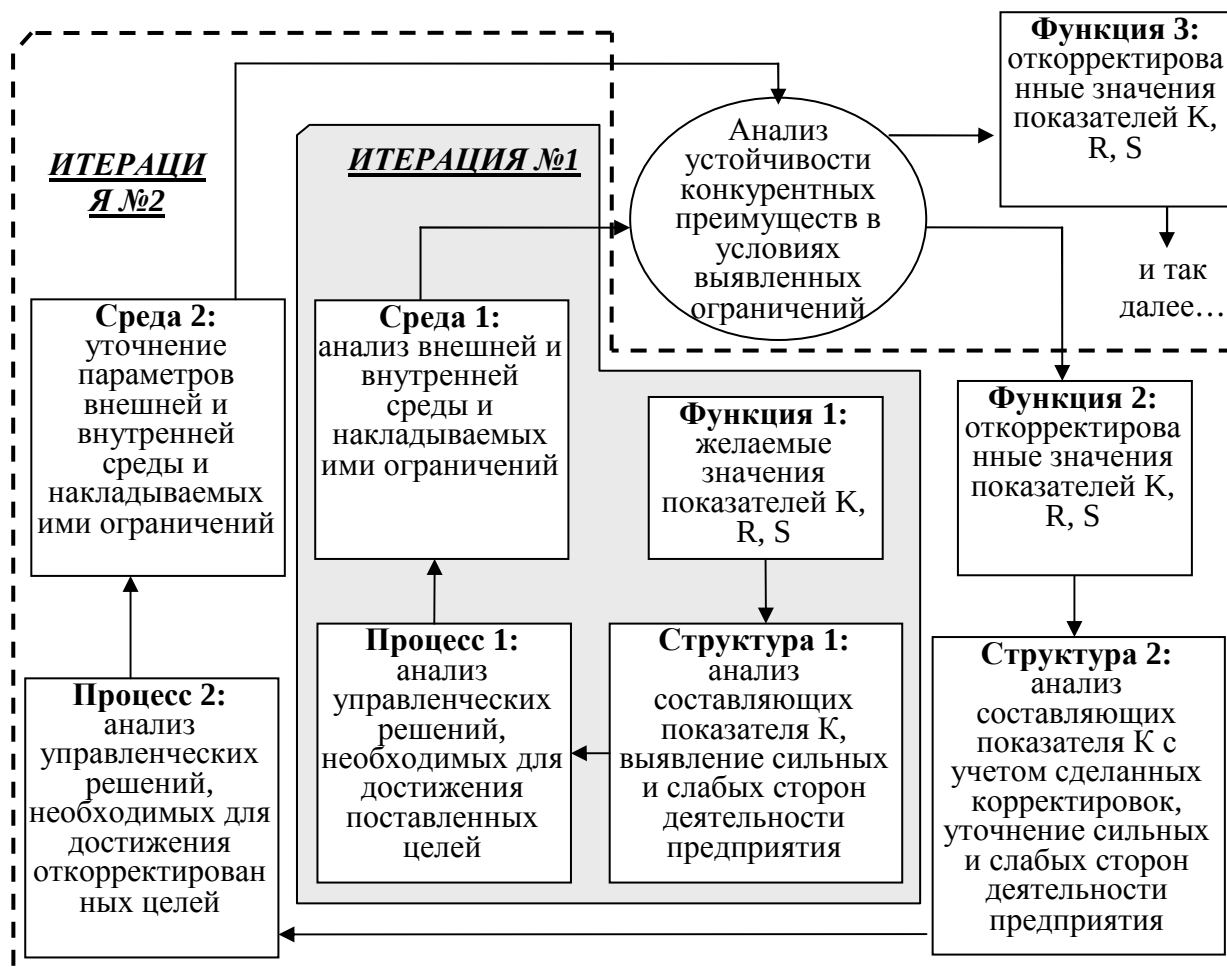


Рис.8.5. Итеративный процесс формирования стратегии

В заключение следует отметить, что источники и структура конкурентных преимуществ экономических агентов существенно отличаются в разных фазах экономического цикла. Наряду с общими для каждой фазы факторами, предопределяющими поведение участников конкурентной борьбы (общими составляющими конкурентных преимуществ), действуют факторы, присущие экономическим агентам, относящимся к разным отраслям национальной экономики. Кроме того, на уровень конкурентных преимуществ оказывают влияние факторы, характеризующие условия (инициируемые частными составляющими конкурентных преимуществ), в которых приходится действовать тем или иным конкретным экономическим агентам, независимо от их отраслевой принадлежности. Поэтому для выработки предпочтительного варианта стратегии управления конкурентными преимуществами необходимо прогнозировать эти условия, их динамику по мере перехода от одной фазы

экономического цикла к другой и их возможное влияние на параметры стратегии управления конкурентными преимуществами. Проблемы подобного прогнозирования исследуются в главе 5.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 8

6. Цикличность развития экономики влияет на стратегию управления конкурентными преимуществами экономических агентов всех уровней, включая государство. Подобное влияние вызывает изменение стратегических целей экономических агентов, составляющих и источников конкурентных преимуществ, методов оценки их уровня и способов управления ими в различных фазах экономического цикла.

7. Основным принципом выработки стратегии управления конкурентными преимуществами в каждой фазе экономического цикла становится использование латерального мышления, позволяющего выбирать наиболее предпочтительные для условий той или иной фазы инновационные, организационные и инвестиционные стратегические решения.

8. В качестве механизма выбора предпочтительных стратегий управления конкурентными преимуществами в разных фазах экономического цикла экономическими агентами с разными парадигмами инновационной стратегии (новаторы, имитаторы, консерваторы) целесообразно использовать приведенные в настоящей главе алгоритм и модели, в основу которых положен системный итеративный подход.

9. Стратегия управления конкурентными преимуществами представляет собой сложную систему, развивающуюся в соответствии с закономерностями любых систем. При ее разработке должна использоваться системная методология: целостное мышление, итеративное мышление, самоорганизация, интерактивное моделирование.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Бернштейн П.* Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд. – М.: «Олимп-Бизнес», 2006.

2. *Гараедаги Дж.* Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. – Минск: «Гревцов Пабlishер», 2007.

3. Градов А. П. Национальная экономика. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007.

4. Градов А. П., Ильин, И. В., Сулоева С. Б. Стратегия промышленного предприятия: структура, функции, процессы, внешняя среда. – СПб.6 СПбГПУ, 2008.

5. Градов А. П. Проблемы устойчивого развития компаний в условиях цикличного развития национальной экономики// Сборник научных трудов по материалам межвузовской научно-практической конференции 25 мая 2010 г. на тему «Управление развитием отечественных компаний на основе инновационной активности: проблемы и перспективы. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та. 2010 г.

6. Де Боно Э. Латеральное мышление. Издательство: Попурри. 2005)

7. Делягин М. Шеянов В. Мир наизнанку. Чем закончится экономический кризис для России. – М.: Эксмо, 2009.

8. Зенгер Х. фон. Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать. Тт. 1,2. – М.: Изд-во Эксмо, 2006.

9. Кобринская И. Я. «Мозговые тресты» и внешняя политика США. – М.: Dyer W. Op. cit. - P. 23, 1986.

10. Котлер Ф., де Без Ф. Т. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей. - М.: 2010).

11. Кравченко А. И., Анурин В. Ф. Социология. СПб.: Питер, 20

12. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. В. Л. Щетинина. - М.: Междунар. отношения, 1993.

13. Чиркова Е. В. Анатомия финансового пузыря. – М.: ООО «Кейс», 2010.

14. Экономическая стратегия фирмы. Под ред. А. П. Градова. – СПб.: Специальная литература, изд. 4-е., 2003.

15. Эффективность стратегии фирмы. Под ред. А. П. Градова. СПб.: Специальная литература, 2006.

16. www.gks.ru

17. [URL:http://nanotec.invur.ru/index.php?id=894](http://nanotec.invur.ru/index.php?id=894)

18. www.strategy.ru/researches

19. www.rbcdaily.ru/index5.shtml

20. <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/467>

21. stra.teg.ru/lenta/innovation/467

22. www.slon.ru/images/mirovoi_krizis
23. Программа антикризисных мер Правительства РФ на 2010 год
www.amic.ru/news/117357/
24. История как смена экономических циклов (www.fin-crisis.ru/news/2009-07-21-3605).
25. webmaster@xinhua.org
26. news.mail.ru/economics/3883102/
27. (<http://www.forbesrussia.ru/blogpost/51059-dzhordzh-soros-nachalsya-lish-vtoroi-akt-dramy>)
28. www.forex2.info on nm, 25/06/2010 - 10:15
29. www.opec.ru/1242792.html

РАЗДЕЛ III. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЁ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ

ГЛАВА 9. ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ПОДДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

9.1. ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РФ

9.1.1. Формы вмешательства государства в экономическую деятельность

Одной из сложнейших проблем, с которой сталкивались экономисты, является проблема определения степени, объема и форм вмешательства государства в экономические процессы. Очевидно, что современное государство не может ограничить свою деятельность только функциями «ночного сторожа», но вынуждено активно участвовать в экономических процессах.

Любое современное государство, вне зависимости от модели развития, должно выполнять три основные функции, связанные с экономической деятельностью:

- протекционистскую, направленную на поддержание собственных

производителей за счет снижения зависимости страны от импорта;

- антиавтаркическую, направленную на недопущение вывода страны из международной хозяйственной системы за счет интенсификации экспорта;

- диверсификационную, направленную на постоянное повышение уровня международной конкурентоспособности страны за счет реиндустриализации национальной экономики на инновационных принципах и обеспечения национальной безопасности.

Проблема заключается в нахождении предпочтительной для государства и общества комбинации этих, во-многом противоречивых, функций и обеспечения возможности их реализации.

Общеизвестно, что именно государство является единственным законным источником принуждения благодаря полномочиям, делегированным обществом, и определяет принципы распределения ресурсов и доходов, а так же структуру и объем благ, предоставляемых непосредственно или при участии государства. Бюджет и государственная собственность выступают, прежде всего, в качестве инструментов, способных обеспечить удовлетворение потребностей общества в тех благах, которые невозможно или недостаточно эффективно производить в частном секторе (корректировать так называемые «провалы рынка», производить общественные блага, а так же осуществлять политику перераспределения доходов и возможностей в соответствии с нормами и принципами, действующими в обществе в данный момент).

Рассматривая проблему эффективного использования ресурсов, находящихся в распоряжении общества в целом, можно предположить, что государство и его органы, наравне с частными производителям товаров и услуг, должны получать ресурсы в том случае, если им удастся доказать гражданам (налогоплательщикам) свою способность удовлетворить их запросы лучше, чем это было бы возможно в частном секторе.

Анализируя масштабы частного и государственного секторов в развитых и развивающихся странах, а так же динамику изменения объемов частного и государственного секторов экономики можно отметить несколько тенденций.

В XIX веке и начале XX века доля государственного сектора в среднем для европейских стран была достаточно велика и составляла

приблизительно около четверти национального дохода, структура расходов же была преимущественно связана с выполнением традиционных функций, направленных на содержание армии и государственного аппарата. К концу XIX века на фоне быстрого роста промышленного и экономического потенциала общества преимущественно за счет частного сектора, значительного роста национального дохода доля государственного сектора сокращается до одной десятой. Однако в XX веке доля государственного сектора, т.е. ресурсов, находящихся в распоряжении государства, возрастает в среднем в 4 раза (табл.9.1).

Таблица 9.1

Государственные расходы (% от ВВП)³⁴

Год	1870	1913	1920	1937	1960	1980	1990	1996	2003
Австралия					21,2	31,6	34,7	36,6	35,7
Австрия			14,7	15,2	35,7	48,1	48,6	51,7	51,2
Бельгия				21,8	30,3	58,6	54,8	54,3	51,4
Великобритания	9,4	12,7	26,2	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9	39,7
Германия	10,0	14,8	25,0	42,4	32,4	47,9	45,1	49,0	48,7
Испания		8,3	9,3	18,4	18,8	32,2	42,0	43,3	39,9
США	3,9	1,8	7,0	8,6	27,0	31,8	33,3	33,3	36,4
Канада			13,3	18,6	28,6	38,8	46,0	44,7	40,2
Франция	12,6	17,0	27,6	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5	53,4
Швеция	5,7	6,3	8,1	10,4	31,0	60,1	59,1	64,7	57,1
Япония	8,8	8,3	14,8	25,4	17,5	32,0	31,7	36,2	34,3

Доля расходов государственного сектора характеризует активность участия государства в экономической жизни страны и, хотя она во многом определяется национальными традициями, структурными и другими факторами, можно отметить, что для экономически развитых стран она колеблется в диапазоне от 35 до 55 процентов. Доминирование одного из секторов экономики, как видно из табл. 9.2, характерно для стран с низким уровнем развития (Якобсон Л. И., 1995 г).

³⁴ Источник: С.М.Рогов Функции современного государства и наука. Экономическая наука современной России, 2005 г. №3

Таблица 9.2

Государственные расходы (% от ВВП)³⁵

Страны	1990 – 1995		1996 – 2002	
	Число стран	медиана	Число стран	медиана
Полная выборка	123	28,7	111	29,2
Развитые страны	23	39,6	22	36,8
Страны с переходной экономикой	16	34,6	19	32,3
Развивающиеся страны	84	25,2	70	24,1

Устойчивость любой системы, в том числе и экономической, требует согласованности всех ее частей.

Согласно (Татаркин А. И., Татаркин Д. А., 2009 г.) сравнительная устойчивость национальных экономик может быть проиллюстрирована соотношением доли государственной собственности и золотого сечения: 62% определяют социально – ориентированную экономику, 38% характеризуют страну с либерально – рыночной экономикой (табл. 9.3).

Таблица 9.3

Доля госсобственности в различных странах³⁶

Страна	Доля госсобственности, %
США	32
Япония	35
Англия	40
Канада	43
Германия	48
Италия	51
Финляндия	52
Франция	52
Швеция	62
Китай	66
Россия	от 10 до 29 (по различным оценкам)

Таким образом, положение России оценивается как крайне неустойчивое.

Следует отметить еще одну важную тенденцию, характерную для государственного сектора разных стран. Значительный рост государственных расходов в XX веке происходит в результате

³⁵ Источник: С.М.Рогов Функции современного государства и наука. Экономическая наука современной России, 2005 г. №3

³⁶ Источник: Татаркин А.И., Татаркин Д.А. Прогнозные оценки мирового экономического кризиса и его последствия. Журнал экономической теории 2009 г., № 3

значительного увеличения активности государства именно в области образования, здравоохранения, социального страхования и социального обеспечения, следовательно, можно отметить изменение сферы деятельности государства, появления и значительный рост новых направлений деятельности, практически не свойственных государству до начала XX века. В литературе, например (Рогов С. М., 2005 г.) разделены традиционные функции государства, связанные с решением задач общегосударственного управления, обеспечения внутренней и внешней безопасности и социальные или современные функции, связанные с решением вопросов социального обеспечения, образования, здравоохранения, поддержкой прогрессивных тенденций развития экономики. Доля последних в экономически развитых странах начинает увеличиваться примерно с шестидесятых годов двадцатого века, достигая максимума к восьмидесятым годам. Реализация неолиберальных программ во многих странах привела к незначительному сокращению (табл.9.1) государственных расходов к началу двадцать первого века. Можно отметить, что уровень экономического развития государства с середины двадцатого века до момента начала фазы рецессии (2008 г.), во многом определялся, его активностью в социальной, экономической, научно-технической сферах (табл. 9.4 и 9.5).

Таблица 9.4

Расходы центральных органов государственного управления с разбивкой по функциям в долях общего объема расходов по различным группам стран 1990 – 2002 года, %³⁷

Функции	Полная выборка	Развитые страны	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны
Традиционные	20,1	11,2	14,1	24,4
Гос. упр.	11,1	5,8	6,9	13,7
Оборона	9,0	5,3	7,2	10,6
Современные	60,5	70,3	65,0	56,4
Образование	12,8	7,8	7,2	15,9

³⁷ Источник: С.М.Рогов Функции современного государства и наука. Экономическая наука современной России, 2005 г. №3 (Может быть таблицу 9,4 убрать, оставив только таблицу 9,5?)

Функции	Полная выборка	Развитые страны	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны
Здравоохранение	8,2	10,9	8,0	7,6
Прочие соц. услуги	23,5	42,0	36,4	14,5
Экономические услуги	16,1	9,9	13,5	18,6
Процентные расходы	10,6	9,8	7,7	11,6
Прочие расходы	8,5	7,9	12,8	7,4
Число стран	120	21	23	76

Таблица 9.5.

**Расходы центральных органов государственного управления с
разбивкой по функциям в долях общего объема расходов по
различным группам стран 1990 – 2002 года, %³⁸**

Доля функций государства, % ВВП:	в среднем	в развитых странах
традиционных	5,3	3,9
современных	17,8	25
отношение	1: 3,4	1: 6,4

Таким образом, для экономически развитых стран доля расходов государства на социальное обеспечение, образование, здравоохранение, поддержку прогрессивных тенденций развития экономики в два раза выше, чем в других странах.

Несмотря на то, что в периоды смены фаз экономического цикла государство активно участвует во всех сферах жизни общества, взаимодействие между государственным и частным секторами экономики могут приводить и приводят к появлению, как положительных, так и отрицательных внешних эффектов. В отличие от действий отдельных частных фирм, преследующих только собственные цели, целью деятельности государства должно быть генерирование положительных внешних эффектов.

Приведенный анализ позволил увязать уровень экономического развития государства с его активностью в социальной, экономической, научно-технической сферах, и подтвердить высокую эффективность государственных расходов в этих секторах национальной экономики, благодаря значительным положительным внешним эффектам на

³⁸ Источник: С.М.Рогов Функции современного государства и наука. Экономическая наука современной России, 2005 г. №3

долгосрочном периоде. Следовательно, очень важно в фазе рецессии экономического цикла, в условиях вынужденного сокращения государственных расходов, обеспечить, как минимум стабилизацию достигнутых показателей в данных секторах, способных выступить «источниками» дальнейшего роста.

9.1.2. Определение приоритетов государственной промышленной политики, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности национальной экономики РФ

9.1.2.1. Концепция промышленной политики РФ, предложенная П. Фишером

Продолжая исследование проблемы конкурентоспособности национальной экономики, о которой говорилось в главе 2, проанализируем состояние, перспективы и направления решения этой проблемы на уровне отраслевого портфеля РФ. Одним из таких направлений, по нашему мнению, может быть формирование концепции промышленной политики, которая должна быть ориентирована на реиндустриализацию национальной экономики.

В конце 1990-х, начале 2000-х годов советник российско-германской программы TRANSFORM Пауль Фишер предложил следующую концепцию промышленной политики для Российской Федерации:

- конкурентоспособность страны определяется лидерством традиционных отраслей, генерирующих прибыль;
- инвестиции целесообразно направлять в ключевые отрасли, но так, чтобы это дало немедленный эффект;
- создание кластеров дает мощный толчок развитию малого бизнеса.

Он считал, что динамические изменения в промышленном секторе и внешней торговле требуют постоянного мониторинга, который выявит степень зависимости от импорта по конкретным товарным статьям и уровень загруженности национальных отраслей. Это, по его мнению, должно было помочь определить первоочередных адресатов модернизации. Например, партнерство с иностранными компаниями может иметь первостепенное значение в тех секторах, в которых разрыв между импортом и отечественным производством должен быть сокращен,

а также там, где производственные мощности недостаточны для создания приемлемого уровня занятости.

Целевое размещение ресурсов уменьшит слабые места и укрепит сильные стороны основных отраслей. Для оценки состояния отрасли удобно воспользоваться методикой портфельного анализа. Идея может заключаться в том, чтобы направлять прямые иностранные инвестиции непосредственно в те секторы, которые обещают хорошие потребительские перспективы, но доля которых на российском рынке мала из-за преобладания импорта.

Экономическое значение ключевых отраслей П. Фишер предлагал оценивать по четырем критериям:

- долям добавленной стоимости в промышленности,
- промышленной занятости,
- зависимости от импорта и соответственно привлекательности для прямых иностранных инвестиций (ПИИ),
- потенциалу роста и последующего экспорта (в том числе ПИИ).

Им была построена схема отраслевого портфеля России по состоянию на 1999 – 2005 гг. (рис. 9.1), в основу которого были положены данные о среднегодовых темпах роста рынка и средняя доля рынка, занимаемая той или иной отраслью.

Как видно из рисунка, все отрасли были размещены в четырех квадрантах этой матрицы в зависимости от их значимости, каждая отрасль представлена кругом и помещена в один из квадрантов матрицы (темпы роста рынка/доля импорта). Важность каждой отрасли определяется размером круга.

Для усиления воздействия на экономику инструменты промышленной политики должны быть направлены на отрасли “Звезды” и “Знаки вопроса”. “Дойные коровы” (нефтегазовый, топливный и смежные секторы) являются важными генераторами национального дохода, но они более самодостаточны и меньше зависят от прямых иностранных инвестиций.

Тем не менее, отрасль, находящаяся в квадранте “Дойные коровы”, все же может нуждаться в ПИИ для развития своих поставщиков и потребителей, находящихся в квадрантах “Звезды” и “Знаки вопроса” субсекторального портфеля (например, производство пластмасс внутри

нефтехимического сектора). Важнейшая задача – создание отраслевых портфелей на самом низком секторальном уровне и анализ кластеров в целом.

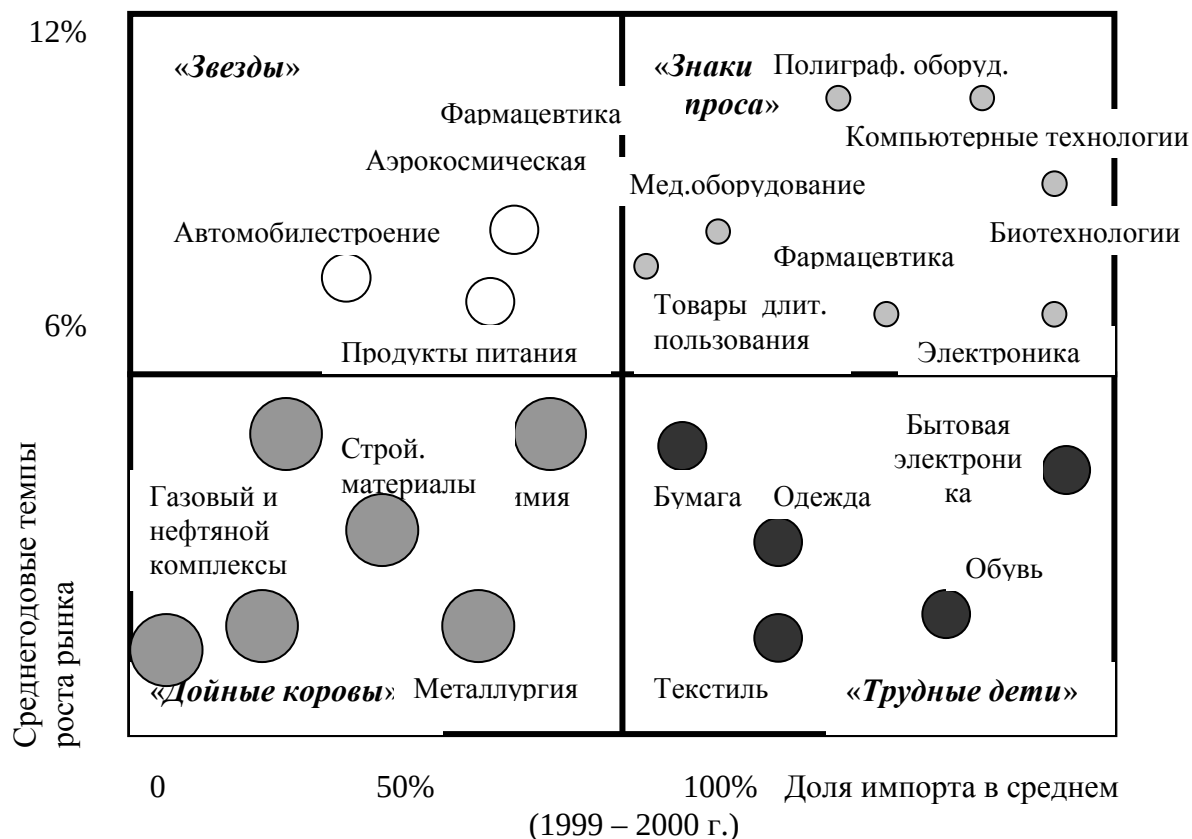


Рис. 9.1. Российский отраслевой портфель

П. Фишер считал, что стабильная конкурентоспособность стран определяется лидерством традиционных отраслей, генерирующих прибыль (посредством внутренних продаж и экспорта) для инвестирования в новые технологии. Это положение концепции Фишера коррелируется с предложенной нами матрицей российского отраслевого портфеля (рис. 9.2). Чтобы конкурировать с ними промышленное развитие России должно идти по пути от «Знаков вопроса» к «Звездам» и «Дойным коровам». Около 70 – 80% существовавших в тот период заводов должно было относиться к этим секторам, в то время как оставшиеся заводы – к «Трудным детям». Однако и их стратегия через инновации и внедрение новых технологий может ориентироваться на превращение в «Звезд» и «Дойных коров».

Фишер выделил несколько стратегически важных отраслей для оценки конкурентной позиции страны относительно остального мира:

А. Такие отрасли, как военное авиастроение, кораблестроение и телекоммуникации, являются абсолютными “Звездами”. Они занимают большую долю национального рынка при низком импорте. Россия сохраняет устойчивое конкурентное положение в этих секторах на мировом уровне. Знания и опыт создают надежную основу для развития новых продуктов и технологий, в особенности гражданских (например, электроника, спутниковые и наземные телекоммуникации), и способствуют поддержанию высокого уровня национальной конкурентоспособности. Поэтому секторы-“Звезды” и сопутствующие отрасли на стадиях зарождения и роста должны получить высший приоритет при размещении ресурсов.

Б. Отдельные отрасли (например, нефтяная, газовая, нефтехимическая), обладающие мажоритарными долями на отечественном рынке и имеющие хороший экспортный потенциал, занимают относительно сильную позицию в матрице жизненного цикла. Но для модернизации и повышения их международной конкурентоспособности нужны точечные инвестиции. Хотя они и не являются приоритетными, необходимо развитие их отраслей-потребителей (например, особая химия, производство пластмасс).

В. Некоторые отрасли (черная и цветная металлургия) уже являются стабильными валютными генераторами. Необходимы меры по привлечению инвестиций в модернизацию оборудования. “Б” и “В” – отрасли чрезвычайно чувствительны к этому, поскольку зависят от наличия естественных ресурсов.

Г. Ряд отраслей (железнодорожный транспорт, автомобильная промышленность и некоторые сегменты химической) достигли стадии зрелости, но нуждаются в модернизации посредством привлечения технологий, позволяющих улучшить конечную продукцию. Национальный спрос здесь чрезвычайно высок, но с 1991 г. наблюдается значительный прирост импорта.

Д. Продукция машиностроения, отдельных сегментов пищевой, нефтехимической промышленности и большинство статей потребительских товаров имеют очень маленькие доли на отечественном

рынке и считаются низкоконкурентными. Субсидии не могут компенсировать недостаток средств, и необходимо привлечь инвестиции для укрепления производства этих товаров на стадии зрелости и создания новых заводов технологий.

Е. Часть предприятий текстильной и обувной промышленности, пошиву одежды, производству игрушек вошла в стадию упадка. Особенно ощутимо давление на них международной конкуренции, главным образом со стороны производителей из других крупных региональных рынков – Китая, Индии и прочих “дешевых” рынков. Государственные субсидии и привлечение инвестиций могут реактивировать субгруппы внутри целевых секторов. Тем не менее, часть рабочей силы все же необходимо переместить в более перспективные отрасли.

Стратегические альтернативы для промышленной политики – распределение ресурсов, диверсификация, уменьшение издержек и “снятие сливок” – могут быть определены на основе четырех квадрантов отраслевых портфелей и кривой жизненного цикла.

Многие из базовых отраслей России на протяжении десятилетий были на положении “пасынков”, утратили технологическую и рыночную конкурентоспособность в ходе экономической трансформации. В их число входят высокая химия и фармацевтика, разработка новых материалов, промышленное и транспортное оборудование, телекоммуникации, кораблестроение, пищевой сектор, строительное оборудование и материалы. В группе высокотехнологичных секторов перспективно развитие природоохранных, информационных и медицинских технологий.

Попытаемся применить подход, предложенный П. Фишером к построению российского отраслевого портфеля на период 2009 – 2010 гг. и выявить, таким образом, приоритетные отрасли национальной экономики РФ в качестве объектов государственной промышленной политики.

9.1.2.2. Определение приоритетных отраслей – потенциальных объектов государственной промышленной политики РФ

При определении приоритетных отраслей, в отношении которых должна осуществляться государственная промышленная политика РФ, можно предложить следующую схему:

1. С учетом стратегических целей и задач развития национальной экономики должны быть выделены приоритетные системообразующие отрасли, развитие которых является необходимым для обеспечения национальной безопасности. К таким, отраслям в России должны быть в первую очередь отнесены энергетика, железнодорожный транспорт, связь, судо- и авиастроение, ОПК. Это позволит перейти от сырьевой к перерабатывающей промышленной ориентации национальной экономики. В этих отраслях активность государства должна быть достаточно велика.

2. Отрасли социальной сферы, такие как медицина, образование, фундаментальные научные исследования. В современных условиях развитие данных секторов является индикатором уровня экономического развития. Для России необходимо расширение активности государства в данных сферах деятельности, ибо именно они позволят существенно повысить уровень конкурентоспособности национальной экономики.

3. Наукоемкие отрасли, обеспечивающие производство высокотехнологичных инвестиционных и потребительских товаров, и обеспечивающие возможности для долгосрочного развития экономики, в направлении, определяемом стратегическими целями развития. Эти отрасли тесно связаны с развитием не только фундаментальных, но и прикладных научных исследований. Источниками финансирования НИОКР в данных областях может выступать как государственный, так и частный сектор, однако в России отсутствуют иные источники развития, необходимо активное участие государства в финансировании и производстве.

4. Во всех остальных (несистемообразующих) секторах экономики, доля государственного сектора может быть небольшой, или вообще отсутствовать в отраслях, не имеющих стратегического значения.

5. Особого подхода требуют отрасли, при развитии которых необходимо учитывать национальные особенности и традиции. Активность государства в данных отраслях может быть обусловлена не целями экономического развития, а иными, направленными на сохранение культурного и духовного наследия нации, целями удовлетворения несводимых потребностей общества, предоставлением благ, обладающих социальной полезностью.

Результаты анализа состояния отраслей отражены в предлагаемой схеме российского отраслевого портфеля (рис. 9.2.)

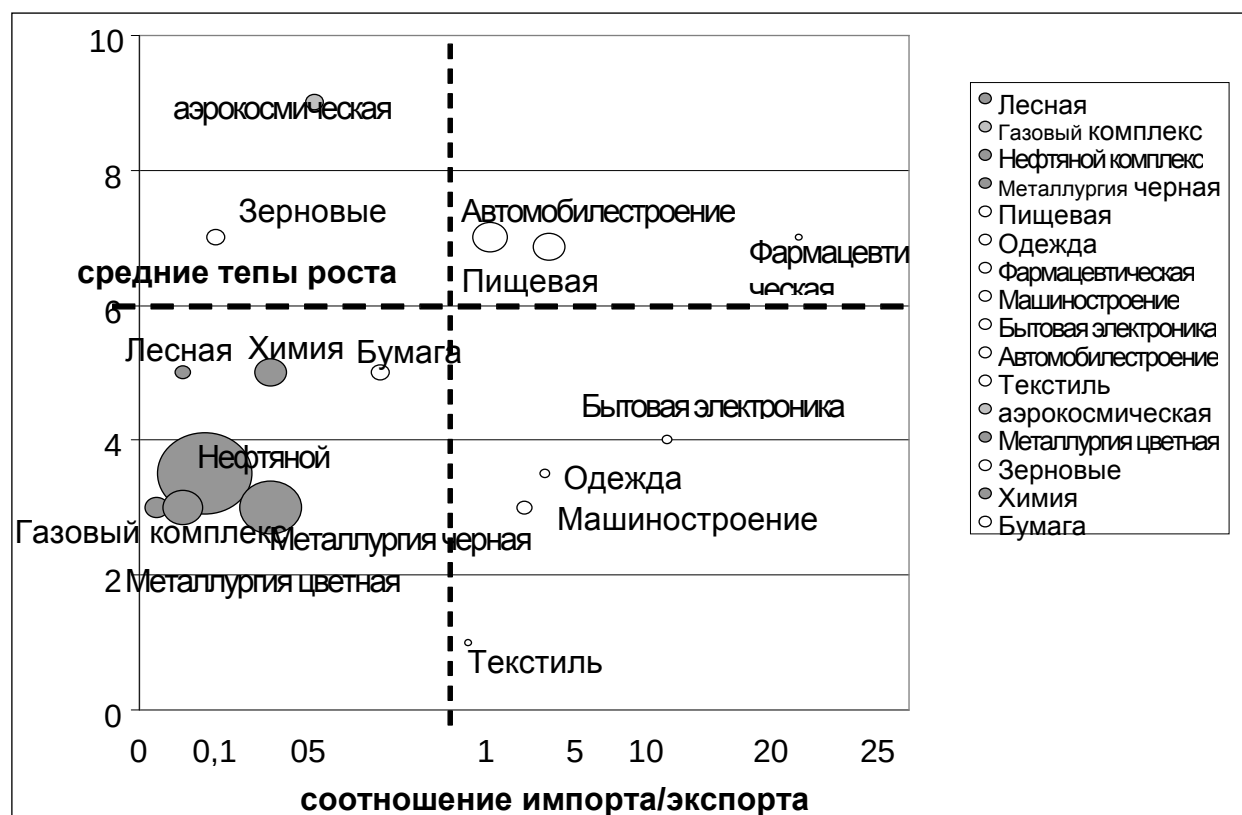


Рис. 9.2. Российский отраслевой портфель на период 2010 – 2015 гг.

9.1.2.3 Анализ чувствительности отраслей национальной экономики к изменению условий функционирования в разных фазах экономического цикла

В условиях циклических колебаний экономики необходимо определить отрасли, в первую очередь нуждающиеся в поддержке и участии государства в разных фазах экономического цикла.

В ходе экономического цикла отдельные отрасли (секторы) национальных экономик по-разному чувствительны к происходящим процессам. Результаты анализ крупнейших секторов экономики 24 крупнейших стран мира (без учета России) за период с 1971 по 2008 гг., проводимые Центром развития, показали различие темпов роста в различных секторах экономики, например, средние темпы роста в сельском хозяйстве на 34% в строительстве на 26% ниже темпов роста всей экономики, а средняя волатильность в этих секторах выше соответственно в 2,5 и 2,46 раза (С. Смирнов, 2010 г.) (рис.9.2). Средние

темпы роста других секторов экономики превышают средние темпы роста, например, обрабатывающая промышленность и торговля на 14 – 17%, транспорт и связь – на 46%, волатильность темпов в этих секторах так же превышает среднюю волатильность темпов роста по экономике (на 65 – 75%). Сопоставление темпов роста обрабатывающей промышленности и промышленности в целом (с учетом добывающей промышленности и энергетики) позволило предположить, что средние темпы в электроэнергетике и добывающей промышленности ниже общеэкономических, а волатильность примерно соответствует волатильности обрабатываемой промышленности. Средние темпы роста прочих секторов экономики (государственное управление, здравоохранение, образование, услуги ЖКХ и др.) превышают общеэкономические на 6%, волатильность ниже на 12%.

Исходя из этих данных, именно «прочие» сектора экономики могли бы выступать как «стабилизаторы» в условиях спада производства, а страны с высокой долей «прочих» секторов экономики должны быть наиболее устойчивы в условиях рецессии. В то же время наибольший спад можно было бы ожидать в странах с высокой долей строительства и промышленности. Однако, для большинства стран с высокой долей (8 – 12%) добывающей промышленности и электроэнергетики, кроме России, отмечалось умеренное сокращении темпов роста ВВП. В странах с относительно низкой долей обрабатывающей (до 20%) промышленности перепад темпов роста оказался небольшим, за исключением России, Мексики и Турции. Не прослеживалась и зависимость глубины падения ВВП и высокой долей строительства, сельского хозяйства или транспорта и связи

В то же время, страны наиболее пострадавшие от кризиса (Россия, Турция, Мексика) отличает значительная доля оптовой и розничной торговли.

Несмотря на то, что темпы роста сельского хозяйства в фазах подъема отставали от средних, именно сельское хозяйство явилось одной из немногих отраслей, внесших положительный вклад в динамику ВВП в ряде стран, особенно Австралии и Турции (0,7 – 1,0 п.п.), а так же США, Индонезии, Франции, Польше и Австралии (0,1 – 0,2 п.п.). Наиболее сильно спад экономики отразился в сфере промышленности именно в развитых странах, Германии (-

17,2%), Италии (-15,1%), Испании (-13,7%), Канаде, Нидерландах и Великобритании (более 10%), что возможно обусловлено их специализацией на машиностроении (резко сократившемся автомобилестроении). Из развивающихся стран только Россия (-10,4%) и Турция (-11,8%) пострадали столь же сильно. Таким образом, в мировой экономике кризис 2008 – 2009 гг. особенно сильно повлиял на промышленность (С. Смирнов, 2010).

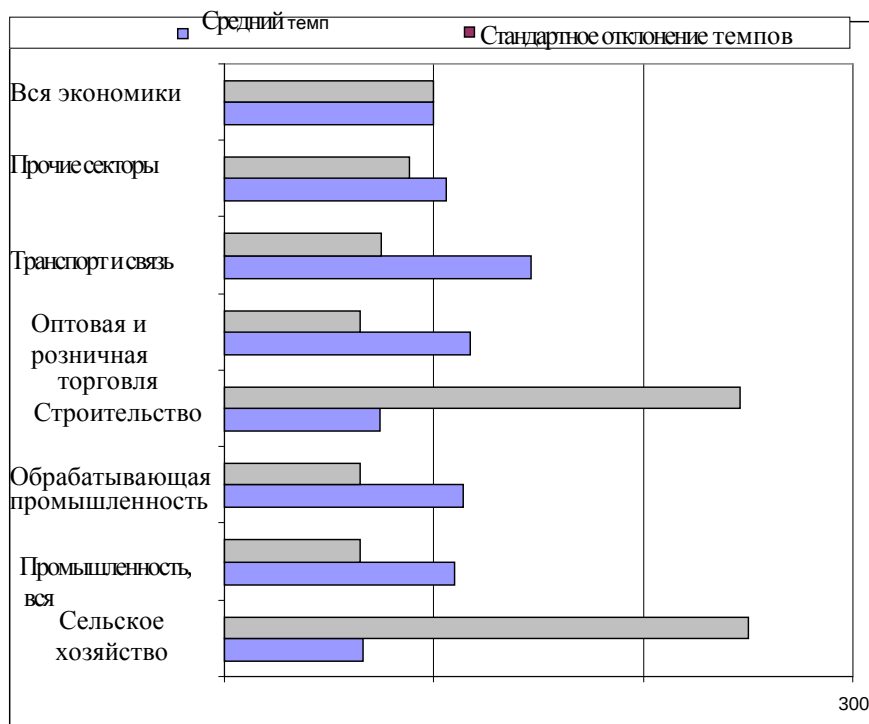


Рис. 9.3. Характеристика циклической динамики различных секторов экономики 1971 – 2008 гг.*

Для экономики России, несмотря на значительное сокращение промышленного производства, кризис проявился, прежде всего, в торговле (-3,7 п.п.), в сфере финансовой деятельности, включая операции с недвижимостью (-2,4 п.п.) и строительстве. Такое падение объяснимо слабым внутренним потребительским и инвестиционным спросом страны. Таким образом, несмотря то, что спад внутри страны более был заметен в промышленности, особенно обрабатывающей, но на фоне других стран российская промышленность пострадала не так сильно, как торговля, финансовая деятельность и строительство.

* Источник: Смирнов С. Факторы циклической уязвимости российской экономики. Вопросы экономики, 2010 г., №6

Динамика индекса производства по отдельным отраслям экономической деятельности представлена на рис. 9.4 и 9.5.

В России наиболее сильно в период 2008 – 2009 гг. производство сократилось именно в обрабатывающей промышленности (-15%), в то время, как в отрасли связанные с добычей полезных ископаемых и производством и распределением электроэнергии почти не пострадали, составив (-1%) и (-4%). Среди добывающей промышленности падение индекса промышленного добычи полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических составило (-8,5%), в то время как добыча топливно-энергетических полезных ископаемых увеличилась на 0,3%. Таким образом, отрасли добывающей промышленности, а в частности именно добыча полезных ископаемых и производство электроэнергии в экономике России выступили в качестве стабилизаторов. Между тем, построение полиномиальной линии тренда показывает уже после 2004 года снижение индексов промышленного производства в целом, так и по отдельным видам экономической деятельности (т.е. можно говорить, что первые признаки приближающейся рецессии появились уже до 2008г).

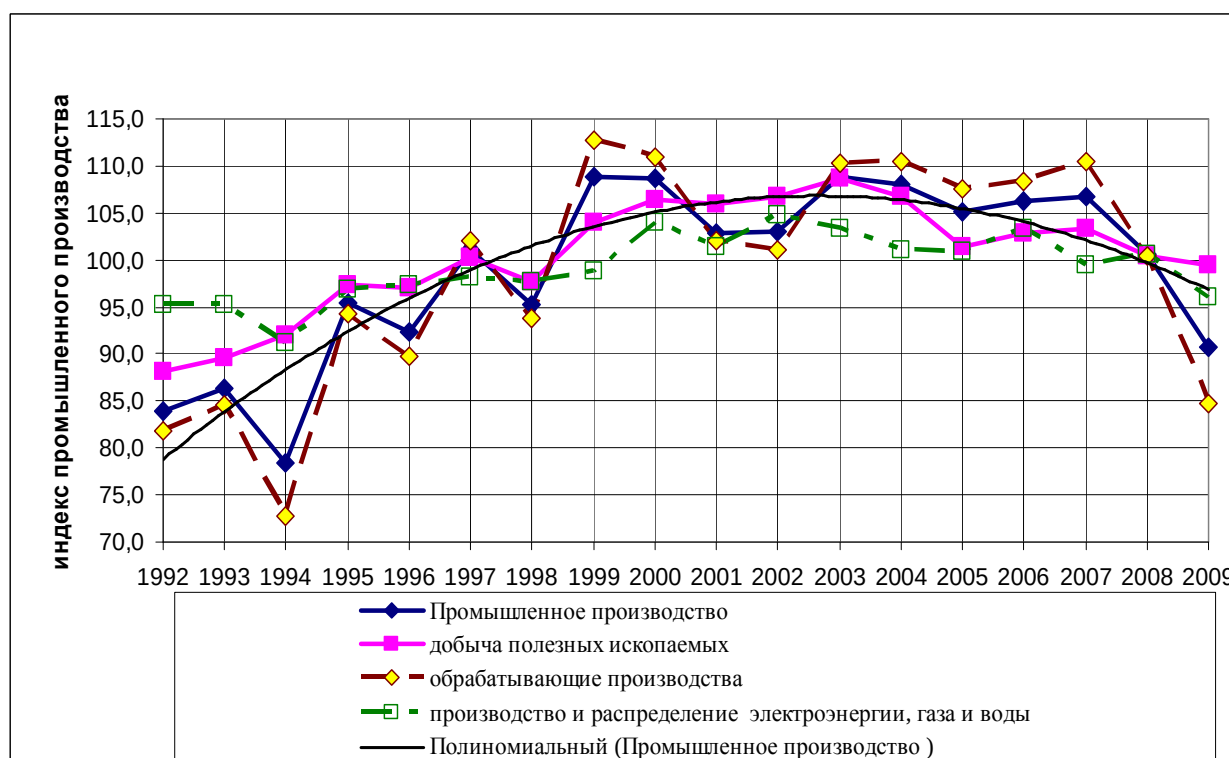


Рис 9.4. Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности. (gks.ru) РФ (в % к предыдущему году)

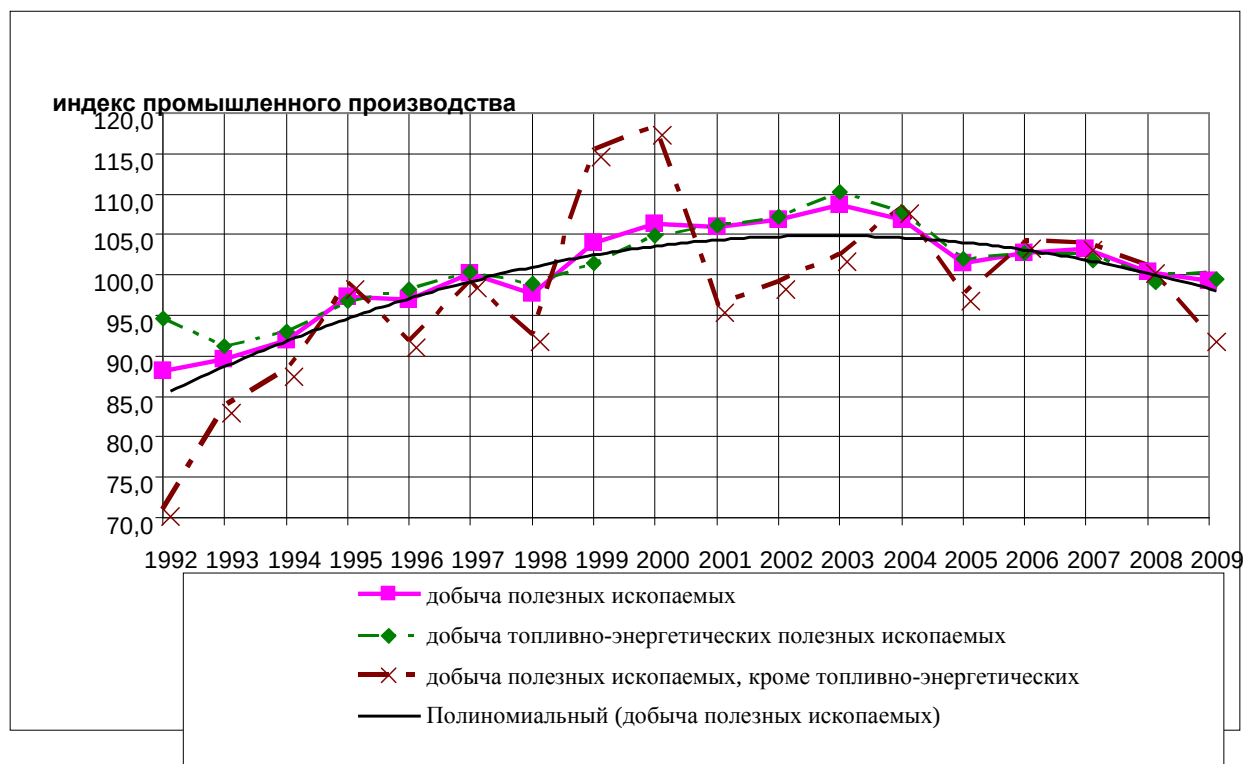


Рис 9.5. Индексы производства по добыче полезных ископаемых РФ, в % к предыдущему году (gks.ru)

Среди обрабатывающих производств в наибольшей степени пострадали отрасли производство транспортных средств и оборудования, производство машин и оборудования, производство резиновых и пластмассовых изделий, а так же производство транспортных средств. Динамики индекса интенсивности за 2008 – 2010 гг. по отдельным отраслям национальной экономики представлена в табл. 9.6.

Индекс интенсивности производства характеризует очищенное от влияния фактора сезонности изменение среднесуточного выпуска продукции.

Из табл. 9.6 видно, что фаза интенсивного падения промышленного производства в целом завершилась в конце 2009 года и с марта 2009 года вплоть до июня 2010 года отмечен незначительный рост производства. Степень отставания от докризисного уровня остается значительной первую очередь для производства машин и оборудования (снижение в июле 2010 года относительно июня 2008 года на 35,2%), производства автомобилей, прицепов и полуприцепов (на 30,3%), добыче полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических (на 24,9%) и производству прочих неметаллических минеральных продуктов (на 19,3%).

Таблица 9.6

**Динамика индекса интенсивности промышленного производства
России, 2008 – 2010 гг.(gks.ru)**

Отрасли	07.2008-02.2009		03.2009-07.2010		07.2008-07.2010	
	всего	в среднем за месяц	всего	в среднем за месяц	всего	в среднем за месяц
Промышленное производство	-17,7	-2,41	13,8	0,76	-6,4	-0,27
Добыча полезных ископаемых	-5,7	-0,73	4,8	0,27	-1,2	-0,05
в т.ч. добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	-2,9	-0,37	4,9	0,28	1,9	0,08
Обрабатывающие производства	-25	-3,5	20,8	1,12	-9,3	-0,39
Производство и распределение электроэнергии и теплоэнергии	-5,7	-0,74	3,5	0,2	-2,4	-0,1
лесозаготовки	-19,8	-2,72	11,8	0,66	-10,3	-0,44
рыболовство	8,9	1,07	-24,4	-1,63	-17,7	-0,78

Отдельной важнейшей проблемой является значительное и постепенно нарастающее отставание России в области наукоемких и высокотехнологичных производств. Между тем, отмечаются тенденции перехода к новому, шестому технологическому укладу экономики. Каждый из технологических укладов оказывает существенное влияние на общий экономический рост в как мире, так и в отдельной стране (гл. 4). Устаревшие технологические уклады, не исчезая совсем, оставляя в составе национального богатства страны созданные производственные, инфраструктурные объекты, культурное наследие, знания, все же теряют свое решающее влияние на качество жизни. В процессе замещения технологических укладов и переходе с одной длинной волны на другую, происходит обесценивание капитала в устаревающих производствах, так как он лишь частично находит применение в новейших технологиях. Пятый (по действующей классификации) индустриальный технологический уклад включал развитие электронной и атомной энергетики, микроэлектроники, информационных технологий, генной инженерии, биотехнологий, благодаря чему был достигнут рост скорости перемещения

товаров и капитала, глобализация экономики,. Основой шестого индустриального технологического уклада по прогнозам будут энергосберегающие, нано- и биотехнологии, которые позволят обеспечить новые производительные возможности экономике, а гражданам достичь нового уровня благосостояния.

Однако для России, с учетом ее нынешнего технико-технологического состояния экономики, неизбежно отставание даже в отраслях, имеющих потенциал технологической модернизации. Между тем, расходы государства в финансирование данных отраслей явно недостаточны. Анализ расходов на НИОКР (расчет по паритету покупательной способности) показывает, что в 2006 г. Россия тратила средств в 4,3 раза меньше чем Китай, и в 39 раз меньше, чем США, члены НАТО, Япония, Израиль. В настоящее время отставание России столь велико, что «продуцирует угрозу национальной безопасности, включая риски разрушения целостности страны и ликвидации ее суверенитета» (Петров Ю., 2009).

В настоящее время в РФ практически отсутствует производство и экспорт высокотехнологичных инвестиционных и потребительских товаров невоенного характера. Поэтому необходима активная государственная поддержка, а так же создание условий по привлечению прямых иностранных инвестиций в отрасли обрабатывающей промышленности, дающих наибольший прирост добавленной стоимости. Так как в условиях жесткой ограниченности ресурсов и масштабности поставленных задач, невозможно обеспечить государственную поддержку и развитие всей обрабатывающей промышленности, необходимо избирательное финансирование инновационно-активных отраслей, предприятий, организаций. При этом, государство обязано обеспечить производство ключевого в современных условиях общественного блага – результатов НИОКР, и основным источником финансирования НИОКР должен выступать именно государственный сектор экономики, так как в России пока отсутствуют иные источники.

Самостоятельно предприятия большинства отраслей национальной экономики не способны получить средства не только для обновления основных фондов на базе современных технологий, но и для поддержания существующего технологического процесса. Доля полностью изношенных

основных фондов в РФ в коммерческих организациях без субъектов малого предпринимательства представлена в табл.9.7.

Таблица 9.7

Доля полностью изношенных основных фондов в РФ в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства на конец года по видам экономической деятельности, %) (gks.ru)

Виды экономической деятельности	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Все основные фонды	15,0	14,8	13,3	13,3	12,9	13,1
в том числе по видам экономической деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	17,0	16,6	14,1	12,2	10,4	8,3
рыболовство, рыбоводство	13,9	13,7	12,1	11,3	18,8	17,2
добыча полезных ископаемых	22,6	22,6	21,9	21,5	20,9	20,4
обрабатывающие производства	20,7	19,8	17,0	15,3	13,7	13,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18,8	17,6	15,3	13,4	14,9	12,7
строительство	11,9	10,7	12,2	11,4	9,4	10,5
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	16,1	16,4	15,5	16,0	15,8	17,4
гостиницы и рестораны	4,4	4,8	4,4	3,7	3,2	3,3
транспорт и связь	6,9	6,6	5,3	6,9	6,7	7,0
финансовая деятельность	3,2	3,3	3,3	2,5	3,1	3,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5,3	6,2	6,2	7,1	7,4	7,4
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4,1	6,4	3,6	4,4	5,8	6,2
образование	13,3	6,2	7,1	6,5	7,8	7,4
здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,0	6,4	6,9	6,0	5,4	5,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	11,2	9,0	2,7	8,4	3,4	5,1

Для оценки влияния воздействия мировых экономических процессов, обусловленных циклическими колебаниями национальных экономик

различных стран на отдельные отрасли экономики России необходимо так же оценить их степень вовлеченности в мировую экономику и мировую торговлю. В качестве оценочного показателя такой вовлеченности может выступать отношение стоимостного объема экспорта и импорта, к стоимостному объему промышленного выпуска по среднегодовому курсу. Из табл. 9.8 видно, что около 30% промышленного производства приходится на отрасли, не взаимодействующие с внешними рынками, ситуация в этих отраслях будет определяться экономической ситуацией, сложившейся в экономике страны в целом (Смирнов С и др. 2010). Около 45% промышленного производства приходится на долю крупных экспортноориентированных отраслей, в основном это подотрасли ТЭК, черной и цветной металлургии, первичной деревообработки, целлюлозно-бумажной промышленности, производства минеральных удобрений, а так же в сельском хозяйстве – производство зерна. Следует отметить, что степень зависимости данных отраслей от экспорта достаточно высока и в большей степени зависит от конъюнктуры на мировых рынках сырья, значительное снижение спроса на продукцию этих отраслей достаточно тяжело может отразиться на положении дел в отрасли. Однако анализ динамики экспорта России в период 2007 – 2009 гг. позволил отметить, что спрос на товары российского сырьевого экспорта оставался достаточно устойчивым, объемы спроса на сырье и цены на него снизились умеренно.

Таблица 9.8

Ориентация отраслей промышленности

Вид деятельности	Кол-во отраслей	Уд. вес в пром. выпуске, %	
		2005	2006
Крупные экспортноориентированные	13	47,2	44,4
Крупные импортноориентированные	23	9,2	10,4
Крупные сильно зависящие от экспорта и импорта	23	9,8	10,6
Средние и мелкие сильно зависящие от экспорта и импорта	85	4,4	4,8
Практически не зависящие от внешней торговли	49	29,4	29,8
Всего	193	100	100

Более подробно структура отраслей, зависимых или независимых от экспорта представлена в табл. 9.9.

Таблица 9.9

Крупные отрасли (более 1 млрд. долл.), тесно связанные с мировой экономикой (Смирнов С. И. и др. 2010)

Вид деятельности	Уд. вес в пром. производ стве	Экспорт/выпуск		Импорт /выпуск	
		2005	2006	2005	2006
Экспортоориентированные отрасли					
Добыча каменного угля	0,9	66	88	7	8
Добыча сырой нефти и попутного газа	16,5	107	103	1	1
Добыча природного газа и газового конденсата	1,8	332	408	1	1
Нефтепродукты	10,7	47	74	1	1
Зерновые и зернобобовые культуры	1,3	21	20	2	3
Импортноориентированные отрасли					
Мясо и мясопродукты	1,3	1	1	54	62
Фармацевтические препараты и материалы	0,3	15	13	366	390
Одежда из текстильных материалов и аксессуары	0,2	17	10	66	111
Легковые автомобили	1,6	8	7	107	137
Смешанные виды деятельности					
Добыча железных руд	0,9	18	18	14	9
Растительные и животные масла и жиры	0,4	14	24	39	36
Ткани	0,2	24	20	32	36
Грузовые автомобили	0,7	22	16	45	47
Суда и лодки, ремонт судов	0,5	18	34	24	37
Летательные аппараты, включая космические	1,2	27	29	14	25

Падение физических объемов импорта в РФ было рекордным для крупных стран и составило 30% в 2009 г. (Смирнов С., 2010). Около 25% приходится на долю отраслей, тесно связанных с импортом, доля крупных импортноориентированных отраслей составляет всего около 10%. Среди импортноориентированных отраслей следует отметить подотрасли пищевой промышленности (производство и переработка продуктов питания), отрасли машиностроительного комплекса (производство машин и оборудования для различных отраслей промышленности), а так же производство бытовой техники, одежды, алкоголя и т.д.

На фоне снижения производства ситуация в различных отраслях этой группы будет различаться. Так как в условиях падения производства в первую очередь сократился инвестиционный спрос, то это отразилось на отраслях машиностроительного комплекса. Что касается отраслей легкой и пищевой промышленности, то здесь действуют различные факторы, важнейшим из которых, определяющим конкурентоспособность отраслей, может выступить валютный курс.

Тем не менее, отмечается относительно стабильная чувствительность российского импорта к девальвации рубля. Несмотря на то, что импортные товары в среднем превосходят отечественные как цене, так и по качеству, в условиях резкого падения спроса за счет сокращения кредитования и девальвации рубля и снижения доходов, закупки импортных товаров значительно сократились. При этом, спрос на отечественную продукцию данных отраслей сократился значительно меньше.

Среди внешних факторов, влияющих на конкурентоспособность отечественных товаров, импортоориентированных отраслей можно отметить темп инфляции в странах-импортерах, динамику валютных курсов и структуру импорта.

Циклические колебания промышленного производства наиболее чувствительны к рецессии. В частности для России динамика промышленного производства определяется не столько изменением спроса, сколько флуктуациями предложения. Это подтверждается тем, что для России не выявлены эффекты опережения и запаздывания производства, объемы производства различных типов товаров меняются относительно синхронно, наименьшую волатильность имеет не выпуск потребительских товаров краткосрочного пользования, а сырьё и материалы. Кроме того, выявлено значительное влияние частных событий, затрагивающих небольшие сегменты рынка или даже отдельные предприятия. По мнению авторов это связано с высокой концентрацией производства, сохранившейся со времен плановой экономики, с низкой финансовой устойчивостью и платежеспособностью абсолютного большинства Российских компаний, а так же с высокой долей импорта, покрывающей значительную часть платежеспособного спроса. Следовательно, для России особо важное значение приобретает разработка именно __промышленной политики государства, воздействующей в первую очередь именно на сферу производства, и направленная на повышение международной конкурентоспособности экономики страны.

9.2. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШЕЕ СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РФ

9.2.1. Этапы промышленной политики

Одной из важнейших задач российского государства является существенное повышение уровня международной конкурентоспособности

национальной экономики России. В гл. 2 приведены данные о чрезвычайно низком состоянии конкурентоспособности национальной экономики РФ. Из этих данных следует, что если государство не будет проводить интенсивной промышленной политики, направленной на решение проблем конкурентоспособности страны на международных рынках, можно ожидать еще большего (по сравнению с приведенными в гл. 3 данными) усиления зависимости РФ от импорта с самыми печальными, в том числе экономическими и политическими последствиями.

Постоянные призывы со стороны всех ветвей федеральной и региональной власти к изменению сырьевой ориентации национальной экономики и переходу к реиндустриализации страны должны быть подкреплены разработкой и реализацией в условиях ускоряющейся цикличности экономики промышленной политики, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности страны.

В табл. 9.10. приведена предлагаемая нами матрица подобной промышленной политики, в которой рассмотрены принципиальные положения этой политики в разных фазах экономического цикла. Основная идея промышленной политики, лежащая в основе этой матрицы, состоит в разбиении процесса её формирования на три этапа:

- этап I, на котором формируются необходимые ресурсы за счет развития базовых отраслей НЭ (нефтяная, газовая, лесная и др.);
- этап II, на котором создаются необходимые условия для повышения уровня конкурентоспособности за счет развития родственных и поддерживающих отраслей НЭ (машиностроение, металлообработка, производство пластмасс и др.);
- этап III, на котором реализуются цели повышения уровня международной конкурентоспособности стратегически важных и потенциально конкурентоспособных ключевых отраслей национальной экономики (аэрокосмический комплекс отраслей, оборонно-промышленный комплекс, производство медицинского оборудования и др.).

Действия, осуществляемые на этих этапах, дифференцированы по фазам экономического цикла: рецессии, депрессии и подъему. Кроме того, предлагаются источники финансирования этих действий, а также особенности налоговой политики, их стимулирующие (подробно о налоговой политике (гл. 10).

Таблица 9.10.

Матрица государственной промышленной политики (ПП) федерального уровня

Отрасли НЭРФ	Цели промышленной политики РФ	Направления промышленной политики (ПП) РФ по фазам экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Потенциально конкурентоспособные ключевые отрасли промышленности НЭ РФ	Достижение высокого уровня международной конкурентоспособности НЭ РФ	Импортозамещающая ПП в отраслях, связанных с судостроением, аэрокосмической, электротехнической промышленностью, промышленностью национальной безопасности. Источники финансирования: государственные субсидии; внутренние и внешние государственные заимствования; кредитные линии коммерческих банков; привлечение прямых иностранных и отечественных инвесторов; Вид налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии, для потенциально конкурентоспособных отраслей НЭ РФ	Внутреннеориентированная ПП в судостроении, аэрокосмическом комплексе, электротехнической промышленности, отраслях высоких технологий, обеспечения национальной безопасности. Источники финансирования: эмиссия государственных ценных бумаг и бумаг стратегических корпораций; долговременные кредиты коммерческих банков; Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии для потенциально конкурентоспособных отраслей и недискреционная налоговая политика для отраслей, утративших возможность повысить уровень международной конкурентоспособности НЭ РФ	Экспортноориентированная ПП в отраслях высоких технологий, аэрокосмическом комплексе, обеспечения национальной безопасности, электротехническом комплексе. Источники финансирования: привлечение прямых иностранных инвестиций; эмиссия государственных ценных бумаг и бумаг стратегических корпораций; субсидии государства; долговременные кредиты коммерческих банков. Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной рестрикции для отраслей, не участвующих в реализации ПП, и постепенно усиливающейся фискальной экспансии для потенциально конкурентоспособных на международных рынках отраслей НЭ РФ

Продолжение табл. 9.10

Отрасли НЭРФ	Цели промышленной политики РФ	Направления промышленной политики (ПП) РФ по фазам экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Родственные и поддерживающие отрасли, обеспечивающие возможности роста уровня международной конкурентоспособности ключевых промышленных отраслей НЭ РФ	Создание условий для достижения высокого уровня международной конкурентоспособности ключевых промышленных отраслей НЭ РФ	Импортноориентированная ПП в отраслях, связанных с машиностроением, дорожным строительством, средствами связи, жилищным строительством, сельским хозяйством, добычей и переработкой природных ресурсов. Источники финансирования: часть природной ренты, консолидированной в государственном бюджете; кредитные линии коммерческих банков; привлечение прямых отечественных и иностранных инвесторов; Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии для отраслей, интенсивно создающих благоприятные условия для повышения уровня международной конкурентоспособности НЭ РФ	Импортозамещающая ПП в машиностроении, дорожном строительстве, промышленности средств связи, жилищном строительстве, сельском хозяйстве, а также в отраслях, обеспечивающих техническое оснащение систем национальной безопасности, образования, здравоохранения, культуры Источники финансирования: часть природной ренты, консолидированной в государственном бюджете; привлечение прямых иностранных и отечественных инвесторов; эмиссия государственных ценных бумаг и бумаг стратегических корпораций Виды налоговой политики: недискреционная налоговая политика;	Внутренне- и экспортноориентированная ПП в машиностроении, системах национальной безопасности, дорожном строительстве, промышленности средств связи, и отраслях социальной сферы Источники финансирования: эмиссия государственных ценных бумаг и бумаг стратегических корпораций; часть природной ренты, консолидированной в государственном бюджете; Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной рестрикции для отраслей, не участвующих в реализации ПП, и постепенное усиление фискальной экспансии в отраслях, интенсивно создающих благоприятные условия для развития потенциально конкурентоспособных на международных рынках отраслей НЭ РФ

Окончание табл. 9.10

Отрасли НЭРФ	Цели промышленной политики РФ	Направления промышленной политики (ПП) РФ по фазам экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Базовые отрасли НЭ РФ – доноры первичных ресурсов (РФ).	Обеспечение природными, в том числе, энергетическими, ресурсами процесса повышения уровня международной конкурентоспособности НЭ РФ	Внутренне- и экспортоориентированная ПП, обеспечивающая интенсификацию добычи и переработки природных, в том числе, топливно-энергетических ресурсов для реализации целей промышленной политики НЭ РФ Источники финансирования: доходы от экспорта топливно-энергетических ресурсов; природная рента; государственные субсидии; Вид налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии.	Внутренне- и экспортоориентированная ПП, обеспечивающая постепенную переориентацию НЭ РФ с сырьевой направленности на интенсификацию производства продуктов с высокой долей добавленной стоимости Источники финансирования: доходы от экспорта топливно-энергетических ресурсов; Вид налоговой политики: недискреционная налоговая политика; природная рента	Внутренне- и экспортоориентированная ПП, обеспечивающая бесперебойное функционирование НЭ РФ и выполнение постепенно уменьшающихся обязательств РФ по межгосударственным контрактам на поставку топливно-энергетических ресурсов Источники финансирования: доходы от продажи топливно-энергетических ресурсов на внешнем и внутреннем рынках; Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на постепенном усилении фискальной рестрикции.

Одним из важнейших моментов, который должен быть учтен при формировании промышленной политики государства, является её соответствие стратегическим долгосрочным целям развития страны.

Важнейшими стратегическими целями при определении промышленной политики страны – являются:

- формирование портфеля отраслей, которые должны быть заявлены как приоритетные для экономического развития страны на данном периоде с учетом стратегических целей развития государства, фазы экономического цикла, социальных ограничений;

- определение характера и учет результатов взаимодействия между выбранными для приоритетного развития отраслями с учетом фаз экономического цикла;

- определение характера и учет результатов взаимодействия между выбранными для приоритетного развития отраслями и отраслями, не включенными в настоящее время в отраслевой портфель;

- определение доли государственного сектора в данных отраслях с учетом стратегических целей развития государства, а так же определение форм и способов организации государственного участия с учетом фаз экономического цикла;

- определение методов защиты отраслей, входящих в сформированный портфель от негативного воздействия прогнозируемых и неожиданных изменений внешней среды путем повышения их конкурентоспособности;

- определение направлений деятельности по подготовке к включению в отраслевой портфель перспективных в будущем отраслей экономики.

Одной из проблем, возникающих при формировании отраслевого портфеля национальной экономики, является обеспечение равновесия между отраслями, необходимыми для реализации краткосрочных (выживание) и долгосрочных (экономический рост) целей развития государства. Между тем, сформированный отраслевой портфель национальной экономики не может обладать значительной «гибкостью», и результаты изменения промышленной политики в данном периоде сказаться только в следующем периоде.

Может быть предложен следующий пошаговый подход к процессу формирования портфеля отраслей национальной экономики.

1. Определение набора отраслей, которые могут быть выбраны в качестве приоритетных при формировании отраслевого портфеля с учетом целей стратегического развития государства;

2. Определение допустимого подмножества вариантов отраслей с благоприятными условиями для экономического роста (к таким условиям могут быть отнесены доли экспорта и импорта в отрасли, средний темп роста в отрасли, конкурентоспособность отрасли и т.д.);

3. Корректировка допустимого подмножества вариантов отраслей с учетом неэкономических критериев (социальные критерии, политические и т.д.);

4. Выбор предпочтительного портфеля отраслей с учетом максимизации заявленного критерия при учете ресурсных ограничений;

5. Балансировка портфеля с учетом фаз краткосрочных и долгосрочных экономических циклов, обеспечивающая поддержание стабильного уровня экономического роста.

9.3. КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

9.3.1. Национальное богатство как индикатор циклических колебаний национальной экономики

Традиционно одним из важнейших показателей, отражающих циклические колебания экономики, выступает ВВП. Дополним данные, приведенные в гл. 2. анализом динамики изменения ВВП различных стран в 2007 году до наступления спада, и 2009 годом (табл.9.10). Анализируя данные, приведенные в этой таблице, можно отметить, что экономика России в наибольшей степени оказалась чувствительна к кризису, так снижение ВВП в 2009 году составило 7,9%, а за период 2007 – 2009 гг. составило 16%. По этому показателю Россия сопоставима только с такими странами, как Турция (-9,4%) и Мексика (-9,8%). Падение ВВП в России 2009 году составило 7,9%, что больше, чем в Турции и Мексике в 1,7 и в 1,2 раза соответственно.

Как видно из таблицы 9.11 наибольшая величина падения ВВП приходится именно на Россию, и вызывает вопрос, чем обусловлено такое

падение ВВП в период 2008 – 2009 гг., между тем, как в 2007 г. темп роста ВВП России был одним из самых высоких в мире.

Таблица 9.11

Динамика ВВП стран мирового сообщества в период 2007 – 2009 гг.

Страна	ВВП по ППС, млрд. долл.	Прирост реального ВВП, %			
		2007	2008	2009	разность, 2009 – 2007
США	13 808	2,1	0,4	-2,4	-4,5
Китай	7 035	13,0	9,0	8,7	-4,3
Япония	4 292	2,4	-1,2	-5,2	-7,6
Германия	2 812	2,2	1,3	-5,0	-7,5
Великобритания	2 168	2,6	0,5	-5,0	-7,6
Россия	2 090	8,1	5,6	-7,9	-16,0
Франция	2 068	2,3	0,3	-2,2	-4,5
Бразилия	1 837	6,1	5,1	-0,2	-6,3
Мексика	1 486	3,3	1,3	-6,5	-9,8
Канада	1 270	2,5	0,4	-2,6	-5,1
Южная Корея	1 202	5,1	2,2	0,2	-4,9
Турция	866	4,7	0,9	-4,7	-9,4
Польша	622	6,8	5,0	1,7	-5,1
Саудовская Аравия	555	3,3	4,5	0,2	-3,1
Южная Африка	467	5,5	3,7	-1,8	-7,3

При расчете ВВП учитываются четыре основные компоненты: объем конечного потребления, объем инвестиций, правительственные расходы и чистый экспорт. Расходы на конечное потребление составляют в среднем более 50% ВВП, являясь, таким образом, его важнейшей компонентой. Валовой внутренний продукт отражает сводные результаты материального производства и составляет фонд накопления и личного потребления, динамика валового внутреннего продукта определяется, таким образом, законами накопления и потребления.

В условиях рецессии наблюдается сокращение всех компонент совокупного спроса (рис.9.5). В 2009 г. наблюдалось сокращение инвестиций в основной капитал, до 15-20%. Первое место в потерях ВВП за счет сокращения инвестиций в основной капитал занимает Россия (-7,4 п.п.), Испания (-5,8 п.п.), Турция (-5,3 п.п.), Бразилия (-4,1 п.п.). В остальных странах падение темпов ВВП за счет сокращения инвестиций составило от -1 до -4 п.п. Основным показателем, определившим падение

темпов роста ВВП, выступил совокупный спрос, корреляция между данными показателями составила 0,75. Наиболее значительным падение потребительского спроса оказалось в России и составило 7,7%, далее следуют Мексика (– 6,1%) и Испания (-4,9%). В Великобритании и Южной Африке падение спроса составило около 3%, а в остальных крупных странах оказалось еще меньше.

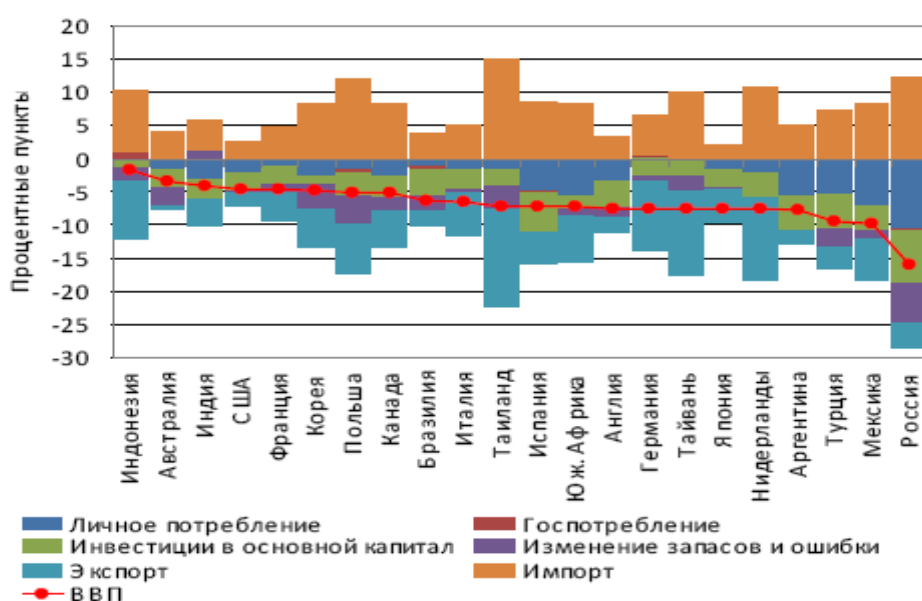


Рис. 9.5.«Вклад» различных типов спроса в динамику ВВП в период рецессии³⁹

В период 2000 – 2008 гг. реальные потребительские расходы в России росли в среднем на 10% в год, обусловленные опережающим ростом потребительских доходов и реальной заработной платы, а так же ускоренным развитием потребительского и ипотечного кредитования, приводя к перегреву данного сектора экономики.

Таким образом, слабость внутреннего потребительского и инвестиционного спроса привела к резкому падению ВВП в фазе рецессии.

Поэтому, целесообразно рассмотреть показатель, отражающий чистый итог воспроизводственного цикла, действительное приращение материального

³⁹ Статистические данные, приведенные в данном разделе, заимствованы из трудов С. Смирнова, опубликованных в разных журналах в 2009-2010 гг.

продукта, остающееся после производственного и личного потребления, исключив потери, связанные с падением потребления. Таким показателем является национальное богатство, динамика которого определяется только законами накопления, в отличие от валового внутреннего продукта, определяемого законами накопления и потребления.

Не будем повторять изложенных в трудах многих отечественных и зарубежных авторов понятия национального богатства, методы расчета его величины и историю исследования этих проблем (Струмилин С. Г. , Вайнштейн А. Л., Кириченко В. Н. и др.). Отметим, лишь, что важнейшим вкладом в исследование национального богатства России являются труды академика РАН Н. П. Федоренко, исследовавшего динамику национального богатства России за период 1901 – 2000 гг. (рис. 9.7). Как видно из рисунка 9.7 объем национального богатства России за 100 лет (1901 – 2000 гг.) в сопоставимых ценах увеличился в 31,8 раза. Среднегодовой прирост национального богатства за этот период составил 76,4 млрд. руб., годовой прирост 1,094 %.



Рис. 9.7. Динамика национального богатства России⁴⁰

⁴⁰ Источник: Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. – "Экономика". М., 2001.

В отечественной статистике национальное богатство страны в силу незавершенности разработки всех счетов национального счетоводства, представлено лишь в части ряда оценок по нефинансовым произведенным активам, а также по имуществу домашних хозяйств. В сопоставимые цены элементы национального богатства России статистическими органами не пересчитывались, поскольку методика дефлетирования окончательно не отработана.

Для сравнения отметим, что объем национального богатства США (в долларах 1929 г.) за 1901 – 1999 гг. возрос в 17,5 раза, в том числе за 1901 – 1952 гг. – в 3,9 раза (со 122,6 млрд до 475,7 млрд долл.) и за последующие 50 лет – еще в 4,5 раза, достигнув 23,8 трлн. долл. в текущих ценах или 2029,5 млрд. долл. в сопоставимых ценах 1929 г. (Голдсмит Р. У., 1968).

На основании данных, представленных в (Федоренко Н. П., 2001) проведен графический анализ динамики годового прироста национального богатства с построением полиномиальной линии тренда (рис.9.8), можно заметить снижение темпов прироста национального богатств после 60-х годов прошлого века, который составил 9,4 %, а в целом по мирохозяйственной системе – 4,5%.

Использование национального богатства в качестве показателя, характеризующего конечные результаты экономической деятельности дает более полное представление об эффективности этой деятельности, чем показатель ВВП. Иначе говоря, чем более успешно реализуется промышленная политика, тем должен быть большим прирост национального богатства за тот или иной период. Это положение позволяет использовать показатель национального богатства для оценки эффективности промышленной политики.

Для оценки успешности реализуемой промышленной политики государства, оцениваемой на основании прироста показателя национального богатства, может быть использован следующий показатель:

$$F = \frac{\Delta НБ}{\Delta K} \quad (9.1)$$

Где: F –показатель характеризующий удельный прирост национального богатства в результате проводимой промышленной

политики государства за период актуальности промышленной политики; $\Delta НБ$ – прирост национального богатства за этот период, руб.; $\Delta К$ – прирост капиталовложений (денежных средств), выделяемых государством на реализацию промышленной политики, руб.



Рис.9.8. Среднегодовой темп прироста национального богатства России за 1901 – 2000 гг

Таким образом, показатель удельного прироста национального богатства позволит оценить эффективность использования ресурсов, при разработке промышленной политики, а так же может быть использован при проведении сравнительного анализа различных вариантов промышленной политики. При прочих равных условиях, должен быть реализован вариант, обеспечивающий наибольший удельный прирост национального богатства за период, приходящийся на каждую дополнительную единицу ресурсов, затраченных на реализацию промышленной политики (9.2).

$$F_t = \frac{\Delta НБ_t}{\Delta К_{t-1}} \rightarrow \max \quad (9.2)$$

$$F_t \geq F_0$$

В качестве нижней границы может выступать требование получения такой величины эффекта в течение каждого периода стратегического развития, которая была бы не меньше величины эффекта, заявленной целями развития государства (F_0);

9.3.2. Национальное богатство и принципы определения эффективности государственной промышленной политики.

Можно утверждать, что критерием эффективности реализации промышленной политики является соотношение её стратегических целей и национального богатства. Именно это соотношение – есть обобщенный показатель конкурентоспособности экономики. Чем больше прирост национального богатства за тот или иной период, при достижении заявленных стратегических целей промышленной политики, тем уровень развития национальной экономики (следовательно, и ее конкурентоспособность) выше.

Развитие новых отраслей промышленности требует инициативы государства. Эта инициатива может принимать форму субсидий, кредитов, инфраструктуры и другой помощи. Главный вопрос, связанный с промышленной политикой, не в том, нужно ли ее применять, а в том – как. Зарубежный опыт показывает, что целесообразно использовать три важных принципа, которые предопределяют уровень эффективности региональной промышленной политики.

Во-первых, промышленная политика – это информационное воздействие на все слои общества. Советы, инвестиционные форумы, круглые столы, частно-государственные венчурные фонды призваны распространять информацию о возможностях и проблемах (не забывая при этом о возможном надувании или «схлопывании» финансовых пузырей).

Во-вторых, учитывая риски, инновации должны приносить доход, больший, чем просто прибыль от продаж. Именно поэтому во всех странах действует система патентов. Но такие стимулы могут вызывать как положительные, так и отрицательные последствия: они могут подталкивать цены вверх и замыкать ресурсы в непродуктивных областях. Тот же принцип должен применяться ко всем усилиям государства по развитию новых отраслей. Государственные стимулы должны быть временными и зависеть от результатов деятельности.

В-третьих, меры промышленной политики должны служить благу всего общества. Чтобы предотвратить злоупотребления и захват государства частным сектором, промышленная политика должна осуществляться прозрачно и подотчетно. Все процессы должны быть открытыми для входа новых участников.

Каждое из этих направлений для выполнения своих функций требует определенных видов материальных и нематериальных активов соответствующего уровня. Совокупная стоимость этих активов может рассматриваться в качестве издержек, обеспечивающих возможность разработки и реализации того или иного варианта промышленной политики. Для реализации этих направлений необходимо проанализировать последовательность различных этапов разработки и реализации проектов, составляющих в совокупности комплекс мер промышленной политики.

Можно выделить четыре главных стратегических цели промышленной политики: обеспечение международной конкурентоспособности, обеспечение национальной безопасности, обеспечение инновационности развития, обеспечение высокого уровня жизни населения страны.

Что касается международной конкурентоспособности, то квантифицированными показателями могут стать маржинальная склонность к импорту и динамика международного рейтинга конкурентоспособности России.

Понятие национальной безопасности весьма многоаспектно. Это и обороноспособность государства, и экономическая безопасность, и личная безопасность граждан Российской Федерации как в отношении влияния криминальных структур, так и в отношении уровня здравоохранения и т.п.

Экономическая безопасность, в свою очередь, также многослойна. Это и продовольственная безопасность, и экологическая безопасность, и безопасность среды обитания и т.п.

Естественно, оценить уровень национальной безопасности каким-то интегральным показателем практически невозможно. Если попытаться интегрировать в одном показателе разнонаправленные, противоречивые частные показатели, применив разнообразные статистические средние, то

утрачивается смысл такого показателя. В результате получается «средняя температура по госпиталю».

Впрочем, существуют соответствующие «обратные связи», которые отражают влияние всех перечисленных «уровней» на конкурентные преимущества страны. Исходя из этой гипотезы, можно заключить, что снижение маржинальной склонности к импорту (S) и повышение международного рейтинга конкурентоспособности (R) России должны рассматриваться в качестве квантифицированных показателей стратегических целей промышленной политики.

Максимально возможное снижение величины S и роста R, достигнутое в результате реализации государственной промышленной политики, зависит от степени рациональности расходования ресурсов на достижение стратегических целей приоритетных отраслей и секторов социальной сферы национальной экономики РФ (в том числе, науки, образования, здравоохранения, культуры), направленных на повышение уровня международной конкурентоспособности страны.

В этой связи уместно привести мнение С. Б. Авдашевой и А. Е. Шаститко о необходимости комплексного подхода к выбору объектов промышленной политики: «В современном мире крайне сложно проводить промышленную политику в рамках отдельного сектора. Современные системы управления ресурсами позволяют с минимальными транзакционными издержками перераспределять средства, полученные для осуществления конкретного инвестиционного проекта, в пользу секторов, обеспечивающих более высокую прибыль, но которые государство и не предполагало поддерживать» (С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко, 2003).

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 9

1. Для достижения важнейших целей государственного воздействия на экономическую деятельность, обеспечивающего высокий уровень развития национальной экономики РФ, необходимо осуществлять промышленную политику, направленную на повышение международной конкурентоспособности национальной экономики РФ и её отраслей.

2. Приоритетные отрасли национальной экономики, в отношении которых должна осуществляться промышленная политика федерального значения, определяются на основе построения российского отраслевого

портфеля, в котором отрасли дифференцируются в зависимости от соотношения импорта/экспорта и средних темпов роста той или иной отрасли.

3. Анализ и оценка эффективности промышленной политики осуществляется на основе построения матрицы государственной промышленной политики, критерием эффективности которой является отношение прироста национального богатства страны, полученного в результате достижения целей промышленной политики, к издержкам, связанным с её реализацией.

4. Матрица промышленной политики предусматривает для каждой фазы экономического цикла трехступенчатый анализ видов промышленной политики, источников финансирования этих видов, особенности стимулирующей налоговой политики.

5. Ступенями промышленной политики являются: 1) базовые отрасли национальной экономики, являющиеся «донорами» ресурсов; 2) родственные и поддерживающие отрасли, создающие условия для реиндустриализации национальной экономики; 3) ключевые отрасли национальной экономики, являющиеся основной базой повышения конкурентоспособности страны.

6. Для дальнейшего развития РФ необходима диверсификация отраслей промышленности на основе постепенной реиндустриализации страны и одновременного расширения геологоразведочных работ, которые должны обеспечить перспективное развитие минерально-сырьевого комплекса как одного из важнейших источников энергетических ресурсов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Вайнштейн А. Л.* Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. Госстатиздат. М., 1960.

2. *Валентей С. Д., Нестеров Л. И.* Накопление национального богатства: Россия на фоне общемировых тенденций. Институт экономики РАН. М., 2000.

3. *Голдсмит Р. У.* Национальное богатство США в послевоенный период. М., 1968.

4. *Кириченко В. Н.* Национальное богатство СССР. "Экономика", М., 1964.

5. *Кондратьев Н. Д.* Проблемы экономической динамики. "Экономика", М., 1988.

6. *Кондратьев Н. Д.* Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. Вологда, 1992

7. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры. М., 1928.

8. *Кривцов А. И.* Основные тенденции развития минерально-сырьевой базы цветных и благородных металлов за рубежом. Сов. геология, № 2, М., 1988.

9. *Машихин Е. А., Симчера В. М.* Статистические публикации в СССР. Статистика, М., 1975.

10. Национальная экономика России: потенциалы, комплексы, экономическая безопасность. Учебник. Под общей ред. В. И. Лисова. "Экономика", М., 2000.

11. *Ойхман Е. Г., Попов Э. В.* Реинжиниринг бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 1997

12. *Петров Ю.* О характере глобального кризиса и соотношении антикризисных задач со стратегическими модернизационными. Российский экономический журнал 11 – 12, 2009 г..

13. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. Экономика, М., 1999.

14. *Рябушкин Т. В., Симчера В. М., Машихин Е. А.* Развитие статистической науки в СССР. Наука, М., 1985.

15. *Рогов С. М.* Функции современного государства и наука. Экономическая наука современной России, 2005 г. №3

16. Российский статистический ежегодник. М., 1999.

17. *Смирнов А. А.* Национальные экономические интересы и обеспечение экономической безопасности России. СПГТИ (ТУ), СПб, 1999.

18. Современные проблемы России. Путь в XXI век. М., Экономика, 1999.

19. *Смирнов С., Балашова Е., Повсвятская Л.* Курсовая политика как фактор изменения структуры российской экономики. Вопросы экономики, 2010 г., №1 .

20. *Смирнов С.* Факторы циклической уязвимости российской экономики. Вопросы экономики, 2010 г., №6 .

21. *Смирнов С.* Циклические колебания промышленного производства США и России: причины различий. *Экономический журнал*, №2. 2010 г.
22. *Струмилин С. Г.* Статистико-экономические очерки. Госстатиздат. М., 1958.
23. *Струмилин С. Г.* Избранные произведения в 5 томах. Госстатиздат. М., 1963 – 1965.
24. *Татаркин А. И., Татаркин Д. А.* Прогнозные оценки мирового экономического кризиса и его последствия. *Журнал экономической теории* 2009 г., № 3
25. *Федоренко Н. П.* Россия: уроки прошлого и лики будущего. – "Экономика". М., 2001.
26. *Якобсон Л. И.* Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. – М.: Наука, 1995.

ГЛАВА 10. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫМИ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ РФ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

10.1. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ПОНЯТИЕ И ВИДЫ.

Как известно налоги и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики. Фискальная (бюджетно-налоговая) политика – это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов. Рассмотрим принципы использования известных положений этой политики применительно к проблеме цикличности национальной экономики.

Итак, главными средствами перераспределения доходов и наиболее важными орудиями государственного регулирования экономики и экономической политики являются бюджет и налоги. Это тесно связанные категории, поэтому часто говорят о налоговой (налогово-бюджетной) политике. *Основными рычагами налоговой политики государства являются изменения налоговых ставок, базы налогообложения, видов налогов, их количества, размеров государственных расходов или их направлений в соответствии с конкретными целями общества*

Налоговая политика – это система регулирования экономики посредством изменений государственных расходов и налогов. Налоги и государственные расходы являются основными инструментами фискальной политики. Фискальная политика может как благотворно, так и достаточно болезненно воздействовать на стабильность национальной экономики. www.bytic.ru/mesi/Zadanie/Марыганова/lek_macro2.pp.

Среди многочисленных задач налоговой политики основными являются:

- устойчивый рост национального дохода,
- умеренные темпы инфляции,

- полная занятость,
- сглаживание циклических колебаний экономики.

Инструментарий налоговой политики включает:

- манипуляцию различными видами налогов и налоговых ставок,
- трансфертные платежи и другие виды государственных расходов.

Важнейшим комплексным инструментом и показателем эффективности налоговой политики является государственный бюджет, объединяющий налоги и расходы в единый механизм. Государство, во-первых, собирает деньги с помощью налогов, во-вторых, тратит их в соответствии со статьями бюджета. И первое, и второе являются мощными рычагами, использование которых может привести как к процветанию страны в фазе роста экономического цикла, так и к глубокому затяжному кризису (рецессии).

Наличие или достижение профицита государственного бюджета не является однозначным критерием высоких ни технологического и научного, ни экономического, социального и геополитического статусов (и влияния) страны в мире, то есть ее принадлежности к мировому экономическому центру. Это в полной мере относится и к экономике России, которая, несмотря на достижение в прошлые периоды развития указанных параметров, продолжает оставаться одной из, хотя и ведущих, частей мировой экономической периферии. Для правильной оценки значения и сравнительного анализа в рамках мировых экономических циклов способов и результатов такой бюджетной политики, профицит государственного бюджета необходимо классифицировать на два типа: пассивный и активный профицит государственного бюджета, каждый из которых вносит свой, больший или меньший, факторный вклад в совокупный профицит государственного бюджета. – *Пассивный профицит* государственного бюджета имеет объективный характер и отражает недостаток объектов (и субъектов) инвестирования главным образом, в реальном секторе экономики, связанном с использованием внутреннего экономического пространства.

Сохранение такой бюджетной политики является исключительно опасным для экономики России.

Активный профицит государственного бюджета имеет субъективный характер и формируется в результате большего или

меньшего недофинансирования и прямого сокращения множества накопившихся и необходимых (инвестиционных, инфраструктурных и иных) расходов, то есть фактического отсутствия управленческих усилий государства по прямой поддержке, а также стимулированию развития экономики страны и ее отдельных секторов. Причины возникновения бюджетного дефицита: спад производства, выпуск «пустых» денег, значительные социальные программы. Способы покрытия бюджетного дефицита:

- государственные займы,
- ужесточение налогообложения,
- производство денег – сеньораж.

Первоочередной задачей государственного сектора в любой фазе экономического цикла является стабилизация экономики, которая реализуется, как правило, средствами фискальной политики, т.е. через манипулирование государственными расходами и налогообложением с целью увеличения производства, занятости и снижения инфляции.

10.1.1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 гг. (Одобрено Правительством Российской Федерации 25 мая 2009 года)

Каковы же принципы налоговой политики, предусмотренные Правительством РФ, на период 2010 – 2012 гг., сформулированные в период рецессии национальной экономики?

В этом документе утверждается, что «Основные направления налоговой политики позволяют участникам налоговых отношений определить ориентиры в налоговой сфере на трехлетний период, что должно способствовать стабилизации и определенности условий ведения экономической деятельности на территории Российской Федерации. Несмотря на то, что Основные направления налоговой политики не являются нормативным правовым актом, этот документ представляет собой основание для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах, которые разрабатываются в соответствии с предусмотренными в нем положениями. Такой порядок приводит к увеличению прозрачности и прогнозируемости налоговой политики государства».

Особое значение настоящий документ приобретает в условиях мирового финансового кризиса и разработки приоритетов социально-экономического развития Российской Федерации в среднесрочной перспективе, комплекса мер, направленных на повышение устойчивости российской экономики.

В трехлетней перспективе 2010 – 2012 годов приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее – создание эффективной налоговой системы, сохранение сложившегося к настоящему моменту налогового бремени. Таким образом, Основные направления налоговой политики составлены с учетом преемственности ранее поставленных базовых целей и задач.

Однако при этом следует принимать во внимание, что налоговая политика, с одной стороны, будет направлена на противодействие негативным эффектам экономического кризиса, а с другой стороны, – на создание условий для восстановления положительных темпов экономического роста. В этой связи важнейшим фактором проводимой налоговой политики будет являться необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы.

Сокращение объемов промышленного производства, негативная тенденция изменения иных макроэкономических показателей может привести к росту задолженности по налогам и сборам перед бюджетной системой Российской Федерации и увеличению масштабов уклонения от уплаты налогов. В целях минимизации указанных рисков потребуются повышение качества налогового администрирования, а также развитие института изменения срока уплаты налогов и сборов (инвестиционный налоговый кредит, рассрочки и отсрочки).

Необходимо постоянно анализировать ситуацию в мировой, российской экономике и исходя из имеющихся возможностей, изыскивать варианты поддержки участников экономической деятельности, стимулировать темпы роста экономики, в том числе и с помощью механизмов налоговой политики.

В рамках антикризисных мер налогового стимулирования в 2008 году в оперативном порядке были внесены целый ряд уточнений и изменений в законодательство о налогах и сборах. В частности, увеличены

размеры налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц, снижена ставка налога на прибыль организаций, увеличена "амортизационная премия" по налогу на прибыль организаций, введены налоговые льготы по налогу на добычу полезных ископаемых при добыче нефти, включая снижение его ставки.

В ходе обсуждения мер налоговой политики в период экономического кризиса одним из самых актуальных является вопрос о том, насколько меры в области налогового стимулирования экономики способны создать предпосылки для преодоления кризисных явлений. Необходимо ли создавать стимулы для экономического роста с помощью мер налогового стимулирования (т.е. снижения налогов для всей экономики или отдельных ее секторов), либо приоритетными являются меры бюджетной поддержки, а налоговая нагрузка, являющаяся источником ресурсов для бюджетных расходов, должна оставаться неизменной? Различные страны по-разному отвечают на этот вопрос, однако представляется, что подобный выбор в Российской Федерации уже сделан – основной "антикризисный налоговый пакет" был принят в конце 2008 года. В ближайшие годы антикризисные меры будут реализовываться путем осуществления бюджетной политики.

Таким образом, цитируемый документ не дает представления о реальных механизмах налоговой политики, которые должны действовать в той или иной фазе экономического цикла. Для конкретизации параметров этих механизмов рассмотрим некоторые теоретические положения налоговой политики.

10.1.2. Виды фискальной политики

Фискальную политику в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации подразделяют на две части. Первая – это так называемая *дискреционная политика*, которая проводится по усмотрению правительства и на основе его решений. Вторая – это *недискреционная автоматическая политика так называемых встроенных стабилизаторов*, т.е. тех механизмов, которые работают в режиме саморегулирования и независимо от принимаемых решений сами реагируют на изменение положения в экономике.

Дискреционная фискальная политика – это сознательное манипулирование налогами и расходами, или активная фискальная политика. В период *спада* стимулирующая фискальная политика складывается из:

- увеличения государственных расходов;
- снижения налогов;
- сочетания роста государственных расходов со снижением налогов.

Такая фискальная политика обеспечивает сокращение падения производства.

Фискальная политика может быть направлена на стимулирование хозяйственной жизни, например, в период *спада*, и тогда ее называют *фискальной экспансией*. Главными ее рычагами являются *увеличение государственных расходов или/и снижение налогов*. Направленная на ограничение экономического бума, точнее, на борьбу с вызванной этим *бумом* инфляцией, фискальная политика называется *фискальной рестрикцией*. Это позволяет снизить вызванную бумом инфляцию за счет падения темпов экономического роста и увеличения безработицы.

В условиях инфляции и избыточного совокупного спроса сдерживающая *фискальная рестрикция* складывается из:

- уменьшения государственных расходов;
- увеличения налогов;
- сочетания сокращения государственных расходов с растущим налогообложением.

Недискреционная (автоматическая) фискальная политика – это пассивная фискальная политика, при которой необходимые изменения в уровнях государственных расходов и налогов вводятся автоматически. Встроенные стабилизаторы автоматической фискальной политики поддерживают экономическую стабильность на основе саморегуляции. Как только экономическая ситуация изменяется, в действие вступают механизмы саморегуляции. К числу встроенных стабилизаторов относятся:

- автоматические изменения в налоговых отчислениях в различные периоды экономического цикла. В период подъема налоговые поступления возрастают, обеспечивая снижение покупательной способности населения и сдерживая экономический рост. В период экономического спада сумма

изъятия доходов уменьшается, вызывая увеличение покупательной способности, формируя эффективный спрос;

- совокупность пособий по безработице и социальных выплат,
- программы по поддержанию малоимущих слоев населения,

Эти меры препятствуют резкому сокращению совокупного спроса в периоды экономического *спада*. В период *подъема* выплата различных пособий уменьшается, сдерживая совокупный спрос.

10.2. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ, НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЭ РФ.

В контексте исследуемой в монографии проблемы управления конкурентными преимуществами в условиях цикличности развития экономики следует определить роль налоговой политики как инструмента управления промышленной политикой как одного из основных средств повышения уровня конкурентоспособности страны (гл. 9).

Процесс формирования промышленной политики, направленной на повышение уровня конкурентоспособности национальной экономики, предусматривает:

- разделение отраслей НЭ на группы, в зависимости от их роли в разработке и реализации промышленной политики государства;
- определение целей и видов промышленной политики для каждой группы отраслей НЭ;
- определение характера промышленной политики, осуществляемой каждой группой отраслей, в той или иной фазе экономического цикла развития экономики;
- определение источников финансирования того или иного вида промышленной политики для каждой группы отраслей и каждой фазы экономического цикла;
- определение характера налоговой политики для каждой группы отраслей, функционирующей в условиях той или иной фазы экономического цикла.

Все эти действия объединены в матрице государственной промышленной политики федерального уровня, направленной на повышение международной конкурентоспособности национальной экономики Российской Федерации предложенной в гл. 9 (табл.9.1.). Аналогичный подход к решению этой задачи предусматривается и в построении матрицы регионального уровня промышленной политики (гл. 11).

В этих матрицах все отрасли были разделены на три группы:

- базовые отрасли – доноры первичных ресурсов, то есть отрасли, которые в современных условиях являются наиболее активными поставщиками доходов в государственный бюджет.(Для федерального уровня это: нефтяная, газовая, металлургическая и ряд других сырьевых отраслей);

- родственные и поддерживающие отрасли, которые должны обеспечивать возможности роста уровня международной конкурентоспособности ключевых промышленных отраслей НЭ РФ: машиностроение, дорожное строительство, средства связи, жилищное строительство, сельское хозяйство, переработка природных ресурсов и др.;

- потенциально конкурентоспособные ключевые отрасли промышленности НЭ РФ: судостроение, аэрокосмический комплекс, электротехническая промышленность, отрасли высоких технологий, отрасли, обеспечивающие национальную безопасность страны.

Таким образом, выделены группы отраслей, которые выполняют определенные функции в решении проблемы государственной промышленной политики, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности национальной экономики РФ. Это своеобразная «триада»: *ресурсы – условия – результат.*

Каждая из этих функций может выполняться, если известны источники ее финансирования, а также методы стимулирования ее развития. Эти стимулы создает соответствующая налоговая политика, которая *должна изменяться по мере перехода национальной экономики из одной фазы экономического цикла в другую.* Именно в этом состоит основная сложность формирования налоговой политики в условиях цикличности развития экономики.

В предлагаемой нами матрице налоговой политики (табл.10.1) политикой перехода от сырьевой ориентации национальной экономики к индустриальной (промышленной) ориентации. Иначе говоря, речь идет о стимулировании *реиндустриализации* национальной экономики, которая должна обеспечить существенный рост уровня международной конкурентоспособности национальной экономики.

Однако следует иметь в виду, что не все отрасли промышленности могут в приемлемые сроки повысить уровень своей конкурентоспособности. К сожалению, есть отрасли, которые отстали от мировых позиций «навсегда». Поэтому промышленная политика в отношении подобных отраслей должна носить *импорто-ориентированный характер*, то есть система финансирования и налоговая политика должны быть направлены на стимулирование импортных поставок.

Признавая необходимость разработки и реализации налоговой политики, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности национальной экономики РФ, следует иметь в виду, что эта, весьма значимая роль налоговой политики для ускорения диверсификации экономики, не может рассматриваться вне связи с государственной бюджетной политикой. Как в стратегическом, так и в тактическом (годовом, квартальном, ежемесячном) плане нужно решать сложнейшую проблему определения *допустимой доли* налоговых поступлений в консолидированный государственный бюджет, которая может быть направлена на *интенсификацию государственной промышленной политики*.

Понятие «допустимая доля» в большой степени зависит как от внутренних, так и от внешних конъюнктурных, в том числе институциональных и политических факторов, действие которых тесно связано с нарастающей нестабильностью внутристрановой и международной среды. Степень этой нестабильности усиливается в условиях цикличности развития экономики. Как показано в главах 2 и 3 настоящей монографии, в фазе рецессии усилилась волатильность финансовых рынков, повысился уровень безработицы, выросла степень зависимости РФ от мировых рынков жизненно важных товаров и услуг и пр.

Таблица 10.1

Матрица налоговой политики федерального и регионального уровней

Уровни управления	Объекты налогового воздействия	Фазы экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Федеральный уровень	Экономические агенты	Фискальная экспансия для экономических агентов, ведущих инновационные НИОКР и способствующие возрождению обрабатывающей промышленности РФ	Фискальная экспансия для реального и финансового секторов экономики, способствующих реализации инновационных НИОКР и модернизирующих обрабатывающую промышленность РФ	Фискальная рестрикция для большого, среднего и малого бизнеса, не участвующих в реализации инновационных НИОКР и возрождении обрабатывающей промышленности РФ
	Ориентация бизнеса	Фискальная экспансия в импортозамещающий бизнес за счет льготных кредитов, субсидий, государственных поручительств и гибкой антимонопольной политики	Дискреционная налоговая политика для экспортоориентированного и импортозамещающего бизнеса стратегически важных товаров и услуг	Фискальная рестрикция для импортоориентированного бизнеса. Фискальная экспансия для импортозамещающего бизнеса
	Категории инвесторов	Фискальная экспансия для стратегических отечественных и иностранных инвесторов, способствующих инновационному развитию реального сектора национальной экономики	Дискреционная налоговая политика для стратегических отечественных и иностранных инвесторов, способствующих инновационному развитию национальной экономики	Фискальная рестрикция для отечественных и иностранных инвесторов, не участвующих в реализации государственной инновационной стратегии ,

Окончание табл. 10.1

Уровни управления	Объекты налогового воздействия	Фазы экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Региональный уровень	Агенты и подразделения региональной экономики	Налоговые каникулы для малого бизнеса в сфере НИОКР, обеспечивающего повышение конкурентоспособности региональной экономики	Дискреционная налоговая политика для стратегических инвесторов, способствующих повышению конкурентоспособности региональной экономики	Фискальная экспансия для потенциально конкурентоспособных отраслей промышленности и сельского хозяйства региональной экономики
	Сектора региональной экономики и социальной сферы	Фискальная экспансия в повышение уровня конкурентоспособности образовательного и медицинского комплексов региона	Недискреционная налоговая политика для участников конкурентного рынка в сфере жилищно-коммунального хозяйства региона	Фискальная рестрикция в монополизированные отрасли реального сектора региональной экономики
	Конкурентная региональная среда	Фискальная экспансия для инвесторов, участвующих в реализации конкурентной промышленной политики	Недискреционная налоговая политика для региональных участников рынков товаров и услуг индивидуального пользования	Фискальная рестрикция в монополизированные рынки товаров и услуг производственного и индивидуального пользования

Всё это свидетельствует о возможности усиления волатильности величины «допустимой доли», в том числе, по мере перехода национальной экономики из одной фазы экономического цикла к другую. Влияние же на величину этой доли неквантифицируемых институциональных и политических факторов существенно усложняет использование тех или иных макроэкономических моделей для прогнозирования динамики «допустимой доли» в связи с изменениями (порой, неожиданными) среды.

В то же время необходимо определить, хотя бы качественно, какие налоги могут стать объектами регулирования дискреционной и недискреционной налоговой политикой. Рассмотрим, в этой связи комплекс действующих в 2010 г. комплекс налогов в РФ.

Федеральные налоги и сборы: 1) налог на добавленную стоимость; 2) акцизы; 3) налог на доходы физических лиц; 4) единый социальный налог; 5) налог на прибыль организаций; 6) налог на добычу полезных ископаемых; 8) водный налог; 9) сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов; 10) государственная пошлина. *Региональные налоги:* 1) налог на имущество организаций; 2) налог на игорный бизнес; 3) транспортный налог. *Местные налоги:* 1) земельный налог; 2) налог на имущество физических лиц.

Какие же из этих налогов (вернее их вклада в доходную часть государственного бюджета), следует принять в качестве объектов регулирования для определения пресловутой «допустимой доли», направляемой на реализацию промышленной политики, имеющей целью существенного повышения уровня международной конкурентоспособности национальной экономики РФ.

По существу решение именно проблемы конкурентоспособности (с точки зрения стратегических целей государственной *бюджетной* политики) и есть ответ на вопрос о возможности стимулирования с помощью *налоговой* политики реализации того или иного направления *промышленной* политики.

Таким образом, возможность повышения уровня международной конкурентоспособности национальной экономики РФ, зависит от комплекса этих трех составляющих единой *экономической политики государства*.

Рассмотрим структуру доходной части государственного бюджета и долю группы налогов, дающих большую часть его доходной части.

Доходы федерального бюджета в 2010 г. прогнозировались в размере 11 733 612,3 млн. руб. (19,84% ВВП). *Нефтегазовые доходы* должны были

составить 4 526 198,4 млн. (7,65% ВВП), нефтегазовые – 7 207 413,9 млн. (12,19% ВВП). В структуре доходов федерального бюджета прогнозировалось поступление налоговых доходов в сумме 7 143 943,5 млн. руб. (12,08% ВВП), неналоговых – 4 589 668,8 млн. (7,76% ВВП). Доходы федерального бюджета в 2011 г. прогнозировались в размере 12 838 964,1 млн. руб. (18,99% ВВП). *Нефтегазовые – в сумме 4 637 479,8 млн. (6,86% ВВП), нефтегазовые – в сумме 8 201 484,3 млн. (12,13% ВВП).* В структуре доходов федерального бюджета прогнозировалось поступление налоговых доходов в сумме 8 065 351,4 млн. руб. (11,93% ВВП), неналоговых доходов – 4 773 612,7 млн. руб. (7,06% ВВП). Следует отметить, что в 2009–2011 гг. более 85% поступлений доходов федерального бюджета должны были формироваться за счет *пяти доходных источников: налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость, налога на добычу полезных ископаемых, акцизов и таможенных пошлин* (<http://bujet.ru/article/47116.php>). Именно эти налоги могут быть приняты в качестве *основных доходных источников стимулирования процесса реализации государственной промышленной политики*, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности национальной экономики РФ.

10.3. ПРИНЦИПЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РФ

10.3.1. Схема алгоритма стимулирующей налоговой политики

Анализ структуры доходов федерального бюджета показал, что для решения проблем налогового стимулирования процесса государственной промышленной политики можно использовать указанные выше источники пополнения бюджета. Подчеркнем, что речь идет не о финансировании промышленной политики (источники финансирования указаны в соответствующей матрице), а о *стимулировании* процесса реализации промышленной политики с помощью различных видов налоговой политики, которые также указаны в этой матрице. Иначе говоря, необходимо ответить на

вопросы, как увязаны эти две политики, и какие виды налоговой политики целесообразно использовать в разных фазах экономического цикла, чтобы обеспечить достижение стратегических целей промышленной политики.

Мы попытались построить схему алгоритма налоговой политики, использование которой может помочь в решении этой задачи. Главная идея, заложенная в эту схему, состоит в том, чтобы выявить взаимосвязь стратегических целей промышленной политики, которые дифференцированы по трем важнейшим, с нашей точки зрения, направлениям: укрепление обороноспособности страны, повышение конкурентоспособности ключевых отраслей и создание условий для модернизации интеллектуального потенциала, которую призван решить научно-образовательный комплекс РФ. Для каждого из этих направлений предложены виды налоговой политики, которые должны стимулировать решение проблем, возникающих в той или иной фазе экономического цикла. Эти виды характеризуются различными особенностями фискальной политики, позволяющими, например, либо стимулировать *ослабление* угроз в фазе *рецессии*, либо *предотвращение* угроз, возникающих в фазе *роста* экономики (рис.10.1).

Важнейший элемент схемы – «Стратегические цели промышленной политики государства» – является основополагающим аргументом функции промышленной политики. Именно этот элемент определяет цели и задачи политики, выбор ее приоритетных направлений. С другой стороны, сами стратегические цели не могут быть определены без «обратной связи», отвечающей на вопрос о состоянии объекта, в отношении которого реализуется промышленная политика. Аналогичные обратные связи должны учитываться при определении приоритетов, а также результатов прогнозирования ожидаемой эффективности тех или иных направлений промышленной политики.

Таким образом, налоговая политика не должна рассматриваться как самостоятельное направление экономической политики государства. Она должна быть обязательно увязана с конкретными стратегическими целями и методами их достижения. В нашем конкретном случае налоговая политика, рассматриваемая в качестве стимулятора промышленной политики государства, должна быть увязана со стратегическими целями промышленной политики – *создание условий для существенного повышения уровня международной конкурентоспособности национальной экономики Российской Федерации*.

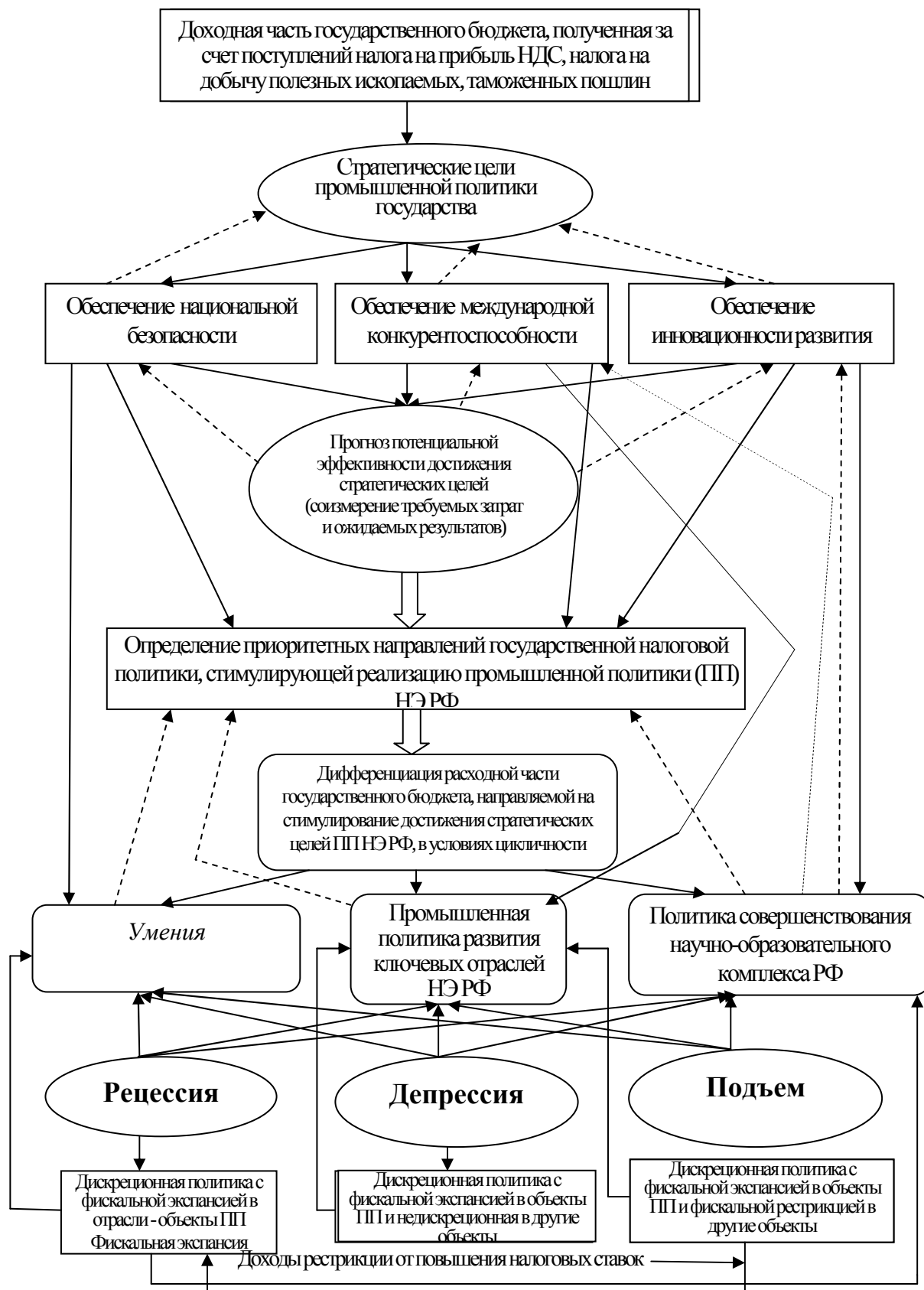


Рис. 10.1. Схема налоговой политики, обеспечивающей достижение стратегических целей промышленной политики НЭ РФ в разных фазах экономического цикла.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 10

1. Основными рычагами налоговой политики государства являются изменения налоговых ставок, базы налогообложения, видов налогов, их количества, размеров государственных расходов или их направлений в соответствии с конкретными целями общества

2. Налоговая политика, обеспечивающая достижение стратегических целей промышленной политики государства, должна быть дифференцирована по фазам экономического цикла, стимулируя либо финансовую экспансию в периоды рецессии, либо финансовую рестрикцию в фазе подъема национальной экономики.

3. Налоговая политика, рассматриваемая в качестве стимулятора промышленной политики государства, должна быть увязана со стратегическими целями промышленной политики – создание условий для существенного повышения уровня международной конкурентоспособности национальной экономики Российской Федерации

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. (<http://bujet.ru/article/47116.php>).
2. www.bytic.ru/mesi/Zadanie/Марыганова/lek_macro2.pp.
3. economics.wideworld.ru/macroeconomics/cyclical_cha...
4. www.univer.kz/index2.php?option=com_docman&task=do
5. Фискальная политика: финансово-бюджетная политика (www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?ruoxqgr;tg9!vu)

ГЛАВА 11. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ

11.1. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: ПОНЯТИЯ И МЕХАНИЗМЫ

Региональная конкурентная промышленная политика – это система правовых, экономических и организационных мер прямого (административного) и косвенного (финансово-экономического) государственного (регионального) регулирования экономики, направленных на стимулирование развития промышленности, повышение конкурентоспособности и эффективности производства за счет технологической модернизации, совершенствования управления, решения инфраструктурных и социальных проблем в интересах благосостояния населения и обеспечения национальной безопасности страны (региона), корректировки негативных последствий действия механизма рынка. Существуют различные модели промышленной политики, особенности которых зависят от конкретно-исторических условий, в частности от этапа развития страны, ее экономического потенциала, исторических традиций, места в международном разделении труда.

Ключевыми вопросами формирования региональной промышленной политики являются: определение объектов промышленной политики, обоснованный выбор направлений, согласование целей федеральной и региональной политики, организация взаимодействия субъектов, выбор комплекса механизмов реализации политики, балансирование ресурсного обеспечения, оценка эффективности реализованных мероприятий промышленной политики.

Соотношению конкурентной и промышленной политик посвящены ряд работ современных российских экономистов. Одно из таких исследования осуществлено Бюро экономического анализа и посвящено соотношению промышленной и конкурентной политик (С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко, 2003). Если рассматривать их в самом простом виде, то с

одной стороны, когда формулируется *промышленная политика*, ключевым признаком ее формулирования является *распределительный аспект*, когда *конструируются механизмы перераспределения ресурсов в пользу, либо отдельных групп предпринимателей, либо отдельных отраслей*. И поэтому родовой признак промышленной политики фактически обозначается как *наделение ресурсами*. Естественно, для этого используется механизм государственного вмешательства.

Конкурентная политика не предполагает осознанное наделение государством теми или иными ресурсами предпринимателя, там речь идет только о создании и поддержании условий конкуренции на товарных рынках. Это означает, что ключевым признаком является настройка стимулов экономических агентов, которые могут привести к каким-то распределительным последствиям. В промышленной политике уже изначально предполагается, какая категория хозяйствующих субъектов региона должна получить поддержку в разных формах: в форме субсидий, налоговых освобождений, таможенных льгот и т.п.

Наиболее полный анализ понятия «промышленная политика» проведен В. Гальпериным в предисловии к книге Жана Тироля, *Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности*. Санкт-Петербург, «Экономическая школа», 1996, 745 с. В. Гальперин отождествляет понятия «организация промышленности» и «экономика промышленности». Он приходит к выводу, что *теория организации промышленности концентрирует внимание на трех группах проблем: вопросы теории фирмы (ее масштаб, сфера деятельности, организация и поведение), несовершенная конкуренция, политика общества в отношении бизнеса*.

Исходя из вывода В. Гальперина, можно заключить, что в России в настоящее время господствует мнение о промышленной политике в более узкой трактовке, нежели в мировой экономической литературе. И теоретики, и практики в России рассматривают в рамках изучения именно промышленной политики только третью группу проблем, т.е. политику общества в отношении бизнеса, причем ту ее часть, которую проводит государство. Об этом свидетельствуют и определения, используемые в нормативных правовых актах, действующих в различных регионах России по промышленной политике.

11.2. ФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ

11.2.1. Федеральная и региональная промышленная политика

В гл. 2 приведены данные о чрезвычайно низком состоянии конкурентоспособности национальной экономики РФ. Из этих данных следует, что если государство (в том числе его региональный уровень) не будет проводить интенсивной промышленной политики, направленной *на решение проблем конкурентоспособности не только страны, но и отдельных ее регионов на международных рынках*, можно ожидать усиления зависимости РФ от импорта с самыми печальными, в том числе экономическими и политическими последствиями.

Постоянные призывы со стороны всех ветвей федеральной и региональной власти к изменению сырьевой ориентации национальной экономики и переходу к реиндустриализации страны должны быть подкреплены разработкой и реализацией в условиях ускоряющейся цикличности экономики промышленной политики, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности страны.

В гл. 9 приведена матрица промышленной политики федерального уровня, в которой рассмотрены принципиальные положения этой политики в разных фазах экономического цикла. Основная идея промышленной политики, лежащая в основе этой матрицы, состоит в разбиении процесса её формирования на три этапа:

этап I, на котором формируются необходимые ресурсы за счет развития базовых отраслей региона, обладающих такими ресурсами (пищевая промышленность, торговля;

этап II, на котором создаются необходимые условия для повышения уровня конкурентоспособности за счет развития родственных и поддерживающих отраслей РЭ;

этап III, на котором реализуются цели повышения уровня международной конкурентоспособности стратегически важных и потенциально конкурентоспособных ключевых отраслей региональной экономики.

Действия, осуществляемые на этих этапах, дифференцированы по фазам экономического цикла: рецессии, депрессии и подъему. Кроме того, в матрице предлагаются источники финансирования этих действий, а также особенности налоговой политики, их стимулирующие (гл. 10).

Региональная промышленная политика, несомненно, является составной частью государственного аналога, при этом к ней предъявляются специфические требования и ограничения. В частности, она определяется исходя из направлений и темпов социально-экономического развития региона, величины его бюджета, характеристик внутренней конкурентной среды, экологической обстановки, ресурсного потенциала, а также с учетом собственной инвестиционной политики (которая одновременно является и источником формирования и основным направлением региональной промышленной политики).

Инвестиционная политика, направленная на развитие промышленности, не является чисто рыночным инструментом и потому должна осуществляться государством как рыночными, так и административными методами (гл. 14). При определении направлений инвестирования промышленной политики необходимо учитывать следующие критерии:

- обеспечение платежеспособного спроса (и его динамики) на продукцию инвестируемого производства;
- минимизацию капиталоемкости инвестиционных проектов;
- минимально возможные инвестиционные и производственные циклы проектов;
- эффективность инвестиций;
- максимальную величину технологической цепочки спроса в результате осуществления инвестиционного проекта.

Следует заметить, что приведенные критерии должны учитывать особенности той или иной фазы экономического цикла, в которой находится национальная экономика.

Согласование промышленной политики на федеральном и региональном уровнях является важнейшей функцией властных структур этих уровней. Это, прежде всего:

- согласование целей промышленной политики федерального и регионального уровней, направленных на решение социально-экономических задач развития страны и региона;

- согласование приоритетных стратегических направлений промышленной политики, по каждому уровню;

- согласование институциональных аспектов (в том числе, налоговой политики), регулирующих разработку и реализацию промышленной политики по каждому уровню;

- согласование принципов межбюджетного ресурсообеспечения стратегически важных для государства и региона направлений промышленной политики.

Проблема формирования и реализации федеральной и региональной промышленной политики тесно связана с определением места и роли в экономике органов управления различных уровней управленческой иерархии. Хотя рыночный механизм и обеспечивает эффективное использование ресурсов, в ряде ситуаций он обнаруживает свою “недостаточность” с точки зрения достижения максимально возможной эффективности. Это – так называемые «провалы рынка», демпфирование которых требует вмешательства государства, которое, как правило, реализуется по следующим направлениям.

1. Удовлетворение потребностей в общественных благах, включающих национальную оборону, безопасность, образование, здравоохранение, контроль состояния окружающей среды, и др.

2. Устранение отрицательных и стимулирование положительных побочных последствий промышленной политики.

3. Ликвидация асимметричности в информационном обслуживании участников реализации промышленной политики, которая может привести к неэффективному распределению бюджетных и частных ресурсов.

11.3. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ (МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ)

11.3.1. Обзор государственной политики в странах мировой хозяйственной системы⁴¹

Не будем останавливаться на известных различиях неоклассического и кейнсианского подходов к определению роли государства в экономической деятельности. Рассмотрим лишь несколько примеров

Интенсивный промышленный рост китайской экономики, даже в период рецессии 2008 – 2009 гг. во многом обязан присутствию государства в новых отраслях. Государственные компании выступают в роли инкубаторов, где оттачиваются технические навыки и менеджерские таланты. Требования локализации производства помогли развить индустрию автомобильных запчастей и электроники. Щедрое стимулирование экспорта привело к тому, что местные компании становятся серьезными игроками на международном рынке.

Другой пример – Чили, которую часто представляют как рыночный рай. На самом деле в этой стране государство сыграло решающую роль в развитии всех отраслей, ставших в последние годы экспортоориентированными. Чилийское вино, ставшее одним из главных объектов чилийского экспорта, обязано государственным инвестициям в НИОКР; лесопереработка интенсивно развивалась благодаря вмешательству государства; бурно развивающаяся индустрия разведения лососевых рыб – результат деятельности квазигосударственного венчурного фонда Fundación Chile.

Лидером промышленной политики следует признать США. Как ни парадоксально, но само словосочетание «промышленная политика» в политических дискуссиях в США – ругательное слово. О нем вспоминают, когда нужно обвинить оппонентов в государственном управлении экономикой и «сталинистских» замашках (пример:

⁴¹ При подготовке данного параграфа использован материал сайта: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/04/20/231785#ixzz10QXxTCtE>

отношение общественности к реформам Ф. Д. Рузвельта в период Великой депрессии, обвинившей его в социализации страны) (гл. 1).

Однако многими инновационными прорывами американцы обязаны государственной поддержке. Как объясняет Джош Лернер в книге «Бульвар несбывшихся надежд» (Boulevard of Broken Dreams), контракты Минобороны сыграли ключевую роль в первые годы развития Кремниевой долины. Даже интернет, возможно, самая значительная инновация нашего времени, вырос из проекта, финансирувавшегося Пентагоном в 1969 г.

Сегодня федеральное правительство США – крупнейший в мире венчурный капиталист. По данным газеты The Wall Street Journal, министерство энергетики планирует выделить ссуд и грантов более чем на \$40 млрд, чтобы подтолкнуть частные фирмы к развитию зеленых технологий, в частности электромобилей, аккумуляторов, ветряных турбин и солнечных батарей. За первые три квартала 2009 г. частные венчурные капиталисты вложили в этот сектор менее \$3 млрд, а министерство – \$13 млрд.

Развитие новых отраслей промышленности требует инициативы государства. Эта инициатива может принимать форму субсидий, кредитов, инфраструктуры и другой помощи. Главный вопрос, связанный с промышленной политикой, не в том, нужно ли ее применять, а в том – как. Зарубежный опыт показывает, что целесообразно использовать три важных принципа, которые определяют уровень эффективности промышленной политики.

Во-первых, промышленная политика – это *информационное воздействие* на все слои общества. Советы, инвестиционные форумы, круглые столы, частно-государственные венчурные фонды призваны распространять информацию о возможностях и проблемах (не забывая при этом о возможном надувании или «схлопывании» финансовых пузырей).

Во-вторых, учитывая риски, инновации должны приносить доход, нечто большее, чем просто прибыль от продаж. Именно поэтому во всех странах действует система патентов. Но такие стимулы могут вызывать как положительные, так и отрицательные последствия: они могут подталкивать цены вверх и замыкать ресурсы в непродуктивных

областях. Тот же принцип должен применяться ко всем усилиям государства по развитию новых отраслей. Государственные стимулы должны быть *временными и зависеть от результатов деятельности*.

В-третьих, меры промышленной политики должны служить благу всего общества. Чтобы предотвратить злоупотребления и захват государства частным сектором, промышленная политика должна осуществляться прозрачно и подотчетно. Все процессы должны быть открытыми для входа новых участников.

Таким образом, разработка и реализация промышленной политики как на федеральном, так и на региональном уровне – важнейшая функция государства в решении проблемы международной конкурентоспособности.

К механизмам промышленной политики относится стимулирование инвестиций в форме кредитов, субсидий, налоговой политики, системы государственных заказов и закупок (гл. 10; 14). Необходимые институциональные меры включают реструктуризацию предприятий, их приватизацию, механизмы банкротства, программы развития малого бизнеса и др. Важными инструментами промышленной политики служат меры по регулированию прямых иностранных инвестиций.

В любой народнохозяйственной системе существует свое соотношение рыночных и нерыночных рычагов в управлении. Конечно, сложно количественно охарактеризовать экономическую роль правительства. Например, в США 20% ВВП производится под правительственной эгидой. Здесь имеется в виду и деятельность казенных предприятий, и формируемые государством программы, к реализации которых привлекаются частные фирмы. Помимо этого правительство осуществляет ряд программ социального страхования и социального обеспечения.

В западной литературе, посвященной государственному регулированию, в перечень экономических функций правительства включается:

- обеспечение правовой базы функционирования рыночной системы;
- формирование конкурентной среды и защита конкуренции;

- перераспределение доходов;
- стабилизация экономики, т.е. контроль уровней занятости и инфляции (обусловливаемых конъюнктурными колебаниями) и необходимые корректирующие воздействия, а также стимулирование экономического роста.

Если идентифицировать названные функции с соответствующими исполняющими их российскими государственными институтами, то можно увидеть, что реализация большинства экономических функций возложена на федеральные, а не на региональные органы управления (табл.11.1).

Таблица 11.1

Федеральный уровень регулирования промышленной политики

Экономические функции государства	Органы, реализующие функцию
Обеспечение правовой базы функционирования рыночной системы	Министерство экономического развития и торговли
Формирование конкурентной среды и защита конкуренции	Министерство по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур
Перераспределение доходов	Министерство финансов
Стабилизация экономики, т.е. контроль уровня занятости и инфляции, а также стимулирование экономического роста	Министерство финансов Министерство экономического развития и торговли Центральный банк России

Для того чтобы механизм реализации промышленной политики был достаточно действенным, необходимо:

разделить полномочия органов управления в соответствии с уровнями промышленной политики;

выделить объекты, функционирование и развитие которых регламентируется государственными и региональными политиками.

11.3.2. Виды региональной промышленной политики, используемой зарубежными странами

Существуют различные классификации промышленной политики. Одни исследователи выделяют три типа промышленной политики:

- экспортно-ориентированную (создание условий для роста экспорта определенных видов продукции);

– внутренне ориентированную (защита внутреннего рынка и обеспечение экономической самодостаточности);

– стратегическую промышленную политику, направленную на ограничение использования собственных воспроизводимых и невоспроизводимых ресурсов.

К примерам первого типа относят Корею 60 – 80-х гг. и других представителей Юго-Восточной Азии, Китай 80 – 90-х гг., отчасти Японию, Индию 90-х, Чили 70-х и 80-х. Ко второму типу – Индию 60 – 80-х гг., Францию 50 – 70-х, Японию, Китай, США (в части политики в сельском хозяйстве), СССР и в определенной степени Россию. Примерами третьего типа промышленной политики могут служить действия США, стран ОПЕК.

Другие исследователи выделяют два типа проводимой разными странами промышленной политики:

1. селективная,
2. общесистемная («промышленная политика невмешательства»).

Яркими представителями первой группы считают Японию, Германию и Южную Корею. В этих странах в период становления нового типа отраслевой структуры перестройка относилась к созданию конкурентоспособной экономики. На ее осуществление государство ориентировало частный бизнес, используя широкий спектр средств.

Во вторую группу устойчиво входят США, и на протяжении длительного времени – Великобритания и Швеция. Кардинальным отличием их промышленной политики является отказ правительств от целенаправленного воздействия на процесс структурных преобразований в промышленности.

Безусловно, страна не всегда использует тот или иной тип стратегии в «чистом» виде, возможно сочетание стратегий. Рассмотрим основные параметры наиболее распространенной промышленной политики стран, имеющих наибольший опыт ее реализации, или стран, проводивших ее с наибольшими успехами (табл.11.2).

Таблица 11.2

Параметры промышленной политики стран мировой хозяйственной системы

Страна	Тип проводимой промышленной политики	Задача промышленной политики	Направления инструменты (меры)	Ключевые отрасли	Взаимодействие с бизнесом	Ведущий государственный орган
Европейский союз	Конкурентная	1. Укрепление и обновление промышленной базы. 2. Изменение структуры промышленной базы для увеличения доли внутреннего потребления продукции передовых отраслей за счет собственного производства и улучшения конкурентоспособности европейских товаров на мировых рынках. 3. Повышение эффективности промышленного производства.	Оценка крупных сделок (антимонопольное законодательство) Либерализация торговли Повышение квалификации кадров Поддержка разработки и внедрения инноваций Стимулирование предпринимательства	Энергетика Автомобильная промышленность Авиа-космическая Химическая Легкая Пищевая Электротехническая Производство новых конструкционных материалов Биотехнологии Высокотехнологичные отрасли Машиностроения	Невмешательство государства в действие рыночных механизмов с некоторыми специфическими формами регулирования отдельных отраслей	
Германия		1. Снижение материалоемкости промышленности и повышение ее наукоемкости. 2. Сворачивание производства в кризисных отраслях и перевод капитала в перспективные производства.	-	-	Постепенное снижение взаимодействия между бизнесом и органами власти	Федеральное правительство совместно с властями земель

Продолжение табл. 11.2

Страна	Тип проводимой промышленной политики	Задача промышленной политики	Направления, инструменты (меры)	Ключевые отрасли	Взаимодействие с бизнесом	Ведущий государственный орган
Япония	Конкурентная и Экспортно-ориентированная	Формирования новой отраслевой структуры	Поддержка инновационных и венчурных предприятий Совершенствование системы управления предприятиями Глубокая модернизация Увеличение бюджетного финансирования наиболее перспективных НИОКР Вопросы использования и охраны прав интеллектуальной собственности Кластерный подход	Изучение окружающей среды Наука о жизненных процессах Медицина Здравоохранение и биотехнологии Нанотехнологии Новые материалы Средства и системы широкополосной коммуникации Высокие и информационные технологии	Инициатором и активным субъектом формирования и реализации выступало государство в кооперации с крупнейшими национальными компаниями	Министерство экономики, торговли и промышленности Японии Агентство малого и среднего предпринимательства Японская организация внешней торговли

Продолжение табл. 11.2

Страна	Тип проводимой промышленной политики	Задача промышленной политики	Направления, инструменты (меры)	Ключевые отрасли	Взаимодействие с бизнесом	Ведущий государственный орган
США	Конкурентная и Экспортно-ориентированная	Развитие высокотехнологичных и наукоемких продуктов и услуг Улучшение инфраструктуры бизнеса или осуществлялась в виде отдельных региональных программ, инициативно реализуемых правительствами штатов	1. Программа содействия сертификации предприятий малого и среднего бизнеса в соответствии с требованиями ISO – 9000 (государство финансировало 50% расходов)		Не создавался механизм взаимоувязки интересов бизнеса и государства	16 федеральных министерств и ведомств Общенациональная стратегия структурной перестройки отсутствует. Слабая скоординированность проводимых мероприятий.
Чили		Повышение национальной конкурентоспособности и поддержку развития среднего бизнеса	2. Софинансирование государством отраслевых центров трансферов технологий		Тесное взаимодействие между правительством и отраслевыми ассоциациями	

Окончание табл. 11.2

Страна	Тип проводимой промышленной политики	Задача промышленной политики	Направления, инструменты (меры)	Ключевые отрасли	Взаимодействие с бизнесом	Ведущий государственный орган
Южная Корея	Структурная	Системное и комплексное решение вопросов непрерывной модернизации экономики в соответствии с высокотехнологичным укладом	35 программ финансовой помощи и 8 крупных программ технической поддержки Формирование структуры для инноваций Создание институциональных основ в среды для развития инноваций (ярмарки инноваций, советы по региональным инновациям) Повышение конкурентоспособности ВУЗов Увеличение бюджетных расходов на региональные НИОКР Укрепление сетевых контактов Повышение качества трудовых ресурсов Кластерный подход Формирование новой системы транспортных коммуникаций	Производство полупроводников нового поколения Визуальные технологии нового поколения Производство компьютеров нового поколения Производство источников энергии нового поколения Роботостроение Производство высокотехнологичных химических веществ Производство биологически совместимых искусственных органов Сети коммуникаций Производство транспортных средств нового поколения Производство деталей для высокоточного оборудования Высокотехнологичное машиностроение	Активное участие деловых кругов, научно-исследовательских учреждений, ВУЗов, общественности Координация действий центральных и местных органов власти	Министерство торговли, промышленности и энергетики

11.2.2.2. Принципы государственной и региональной промышленной политики Республики Корея

В качестве примера диверсификации государственной и региональной промышленной политики рассмотрим опыт Республики Корея.

Современная промышленная политика Республики Корея, предлагающая наиболее системное и комплексное решение вопросов непрерывной модернизации экономики в соответствии с высокотехнологичным укладом, принципиально иной подход к раскрытию источников роста и новаторские решения по размещению производительных сил. Она является первой в республике программой мер, сформулированной на локальном уровне, при активном участии деловых кругов, научно-исследовательских учреждений, вузов, общественности и строится на сотрудничестве и скоординированности действий *центральных и местных органов власти*.

Отличительную особенность новой индустриальной политики составляет не столько очевидный на первый взгляд отказ от исчерпавшей свой потенциал трудоемкой экспортной ориентации, сколько нацеленность на осуществление перехода на новые движущие силы социально-экономического развития.

В аналогичной постановке новая концепция промышленной политики обращена не только к формированию базы для прогрессивных структурных сдвигов в экономике страны, но и к устранению глубинных «пробелов» индустриализации, сдерживающих таковые. Речь, прежде всего, идет о ликвидации значительного разрыва в уровнях развития между промышленными центрами и остальными регионами, углубляющимся по мере включения в мировое хозяйство. Около 30% из 232 административно-территориальных единиц республики признаны отсталыми, в то время как столица насчитывает 47,7% производств ВРП, здесь также размещено 91% представительств ТНК и крупных компаний, 84% – общего числа органов государственного управления и административных инстанций, проживает 48,7% населения (или 10,3 млн. человек).

Промышленная политика в качестве инструмента выравнивания существующих диспропорций как на уровне самих провинций, так и между регионами в целом и столичным административным округом начала действовать с 1999 г. в рамках инициированной в тот момент широкомасштабной программы структурных преобразований и изначально была связана не с содействием

становлению нового технологического уклада в стране, а с изысканием и задействованием собственных ресурсов для стабилизации национальной экономики и возвращения ее на траекторию устойчивого роста. Однако именно выработанные в тот период принципы *сбалансированного самоподдерживающегося развития на местах* и были заложены в основу новой индустриальной политики.

В концептуальном плане ее прообразом стал пилотный национальный проект 1999 г. по оказанию поддержки местной промышленности в крупнейших городах страны – Дэгу (текстильная промышленность), Пусане (производство обуви), Кванджу (оптическая электроника), провинции Кенгсаннам-до (машиностроение). Спустя 3 года (в 2002 г.) данный проект по содействию точечной отраслевой диверсификации охватил все провинции и остальные крупные города особого подчинения. Основой промышленной политики Республики Корея становится экономика знаний (табл. 11.3)

Таблица 11.3

**Основные направления развития ключевых отраслей
«экономики знаний» в Республике Корея в рамках новой
промышленной политики (млрд. вон)**

Основные направления инвестирования по программам	В 4 регионах на:		В 9 регионах (2002 – 2007 гг.)	В рамках программы развития региональной инфраструктуры	Итого по программам
	первой стадии (1999 – 2004 гг.)	второй стадии (2004 – 2008 гг.)			
Развитие инновационной инфраструктуры	3,302	3,075	5,212	1,194	12,783
НИОКР.	1,903	5,162	1,810	367	9,269
Техническая поддержка корпораций	1,791	1,091	-	59	2,941
Специалисты в области планирования развития промышленности	-	168	440	-	0,608
Итого по направлениям	7,023	9,496	7,462	1,619	25,600

Источник: Y. S. Kim. Regional Industrial Policy in Korea – its outcomes and implications // KGET Industrial economic review. No. 2. 2008. P. 20.

11.3. КОНКУРЕНТНАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

Конкурентную региональную промышленную политику следует рассматривать, с одной стороны, как совокупность процессов *потребления ресурсов региона*, необходимых для ее реализации, с другой стороны, как *совокупность механизмов*, регулирующих процессы ее реализации. Конкурентная политика предполагает не столько наделение государством и региональными властными структурами теми или иными ресурсами государственных или частных предприятий (инвестиционная политика государства), сколько создание и поддержание *условий конкуренции* на рынках товаров, услуг, капиталов, которая является результатом промышленной политики.

Являясь важнейшей сферой материализации результатов исследований, промышленность составляет структурную основу *нового технологического уклада* (гл. 4). В свою очередь, индустриальная политика в ответ на вызовы современности становится более гибкой, *инновационно-ориентированной*, содействуя прогрессивным изменениям, связанным с возникновением новых перспективных видов производства, развитию и углублению НИОКР. Такая промышленная политика позволяет существенно повысить уровень международной конкуренции национальной экономики и отдельных ее регионов, отраслей, предприятий.

Промышленная и конкурентная политика НЭ РФ имеют общую цель – *обеспечение устойчивого экономического роста и повышение благосостояния населения регионов и в целом по стране на основе существенного повышения уровня международной конкурентоспособности страны*. Различие между промышленной и конкурентной политикой кроется в средствах, используемых для ускорения темпов и повышения устойчивости экономического развития. Основным методом реализации промышленной политики служит предоставление ограниченному числу агентов национальной экономики дополнительных ресурсов, которые могут быть использованы для инвестиций (Здесь и далее под инвестициями мы понимаем все расходы материального и нематериального характера,

отдачу от которых экономические агенты получают в течение долгосрочного периода).

Основным методом конкурентной (антимонопольной) политики является обеспечение равных условий конкуренции (гл. 13), что создает стимулы для инвестиций и нововведений в различных формах (продуктовых, технологических, организационных и др.). Можно принять следующее определение: *конкурентной называется политика, направленная на поддержание и/или создание ситуации конкуренции на рынках посредством установления и обеспечения соблюдения правил, запрещающих (в том числе по определению или в зависимости от соотношения выгод и издержек) отдельные способы поведения на рынке.* В отличие от других видов экономической политики запрещение конкретных способов поведения на рынке связывается с их отрицательным влиянием на условия конкуренции между участниками.

Таким образом, *региональная конкурентная промышленная политика должна быть направлена на создание условий для повышения уровня конкурентоспособности стратегически важных отраслей промышленности, особенно в секторах обрабатывающей промышленности региона.*

Конкурентная политика европейских стран начала оформляться в самостоятельную политику в середине XX века, что было связано с началом процесса европейской интеграции. Основа конкурентной политики была заложена ст. 4, 5, 65, 66 договора о создании Европейского объединения угля и стали (1951 г.) и ст. 3, 81 – 89 договора о создании европейского экономического сообщества (1957 г.). В 1962 г. дано определение различным видам слияний и поглощений (гл. 7), в 1980-е гг. разрабатывается политика по повышению конкуренции на рынке госзаказов, а в 1990-е гг. – обеспечение открытого и равного доступа к заключению и исполнению государственных контрактов.

Задачами конкурентной политики ЕС является недопустимость монополизации рынков товаров и услуг, завышенных цен на товары и услуги, ограничения качества и ассортимента товаров и услуг,

ограничения инноваций и она направлена на повышение конкуренции на рынке различных товаров.

Исходя из задач конкурентной политики ЕС, формируются следующие ее направления:

Слияние предприятий одобряется в случае, если:

- оно не затрудняет конкуренцию в странах ЕС;
- масштаб слияния не превышает допустимые нормы;

Слияние предприятий запрещается в случае, если:

- участники слияния являются основными конкурентами;
- слияние затрудняет конкуренцию;

Борьба с картельной практикой:

- запрет картельных соглашений между предприятиями;
- наложение штрафов в размере 10% от оборота компании в отношении компаний, заключающие незаконные картельные соглашения;

Либерализация общественных услуг:

- расширение возможностей, связанных с выбором компании по предоставлению общественных услуг;
- снижение цен на услуги и повышение качества предоставляемых услуг.

Такой подход целесообразно использовать и в РФ.

11.3.1. Экспортоориентированная региональная промышленная политика

Экспортоориентированной региональной промышленной политикой является промышленная политика, направленная на *приоритетное развитие отраслей и секторов промышленности региона, способных выдержать конкуренцию на международных инновационных рынках товаров и услуг.*

Механизмами реализации подобной политики являются сочетание налогового, таможенного и других видов стимулирования отраслей и секторов промышленности в ориентации их деятельности на экспорт промышленной продукции страны и региона.

В условиях цикличности развития экономики подобное стимулирование должно дифференцироваться для разных фаз

экономического цикла. Так, в фазе рецессии фискальная экспансия должна, прежде всего, использоваться для поддержания стратегически важных отраслей и секторов промышленности, выпускающих продукцию, пользующуюся спросом на международных рынках. Для Российской Федерации подобной продукцией являются судостроение, аэрокосмическая техника (включая двигатели для ракет), оружие (к сожалению), а также родственные и поддерживающие отрасли, обеспечивающие функционирование этих конечных отраслей и секторов, в частности нефтегазовый комплекс и машиностроение. Совокупность этих отраслей и секторов должна быть кластеризована. Иначе говоря, в регионах РФ должны быть сформированы кластеры, в составе которых помимо ключевых, должны быть и обслуживающие родственные и поддерживающие отрасли.

Кроме указанных отраслей, фискальная экспансия должна использоваться для поддержки потенциально конкурентоспособных подразделений региональной экономики, а также для инфраструктурных отраслей и секторов, обеспечивающих их выживание в фазе рецессии.

В фазе депрессии экспортоориентированная промышленная политика должна регулироваться дискреционными методами. Основной целью этой политики должна стать постепенная переориентация сырьевой направленности экспорта на обрабатывающую промышленность, ориентированную на продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости. Особое значение при этом приобретает возрождение машиностроения, без которого развитие экономики РФ не возможно.

Исходя из сказанного, экспортно-ориентированная федеральная и региональная промышленная политика становится эффективной тогда, когда нацелена не просто на экспорт, а на экспорт, так называемой «прорывной» продукции. В этом состоит второй принцип успешной промышленной политики: не всякий экспорт стоит поддерживать, а только тот, который дает наибольшую экстерналию, внешнюю выгоду, возникающую тогда, когда общественная отдача от вложений в определенный вид деятельности больше, чем отдача для

конкретных фирм, непосредственно занимающихся такой деятельностью.

11.3.2. Импортозамещающая региональная промышленная политика

Другим распространенным в мире подходом к промышленной политике является концепция импортозамещения. Обычно в рамках этой концепции государство (регион) за счет своих средств строит промышленный объект по аналогии с действующим за рубежом. Импортозамещающая промышленная политика предполагает обеспечение внутреннего рынка страны преимущественно на основе развития национального производства, часто с использованием высокого (в том числе, запретительного) уровня протекционистской защиты – лицензий, импортных тарифов, квот, а также других инструментов. Основным ограничением для политики импортозамещения, как правило, является внутренний платежеспособный спрос. В том случае, когда темпы роста внутреннего рынка отстают от динамики общемировой конъюнктуры, политика импортозамещения может негативно влиять на конкурентоспособность импортозамещающих производств, в частности, и страны в целом.

Импортозамещение – это тип индустриализации, предполагающий постепенную замену ввозимых промышленных товаров продукцией национальной промышленности (англ. *import substitution*). Другим типом является индустриализация с опорой на экспортную ориентацию (англ. *export promotion*).

В основе региональной стратегии импортозамещения лежит идея о необходимости развития внутреннего производства, в частности, промышленности, преимущественного использования местных природных и трудовых ресурсов, постепенного отказа от импорта ряда изделий обрабатывающей промышленности, повышение в экспорте доли сырья, прошедшего глубокую технологическую обработку («облагораживание» экспорта).

Важнейшим инструментом региональной промышленной политики является создание на территории региона свободных

экономических зон. СЭЗ – это часть территории государства, в которой действуют особые налоговый, финансовый и таможенные режимы с целью содействия развития производства товаров и услуг, ориентированных как на внешний, так и на национальный рынки.

- Внешнеторговые льготы предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций.

- Налоговые льготы касаются налогооблагаемой базы, отдельных ее составляющих (амортизационные отчисления, зарплату, НИОКР, транспорт и пр.), уровня налоговых ставок, освобождения от налогообложения.

- Финансовые льготы – субсидии, более низкие цены за коммунальные услуги, снижение арендной платы, льготные кредиты и т.п.

- Административные льготы – упрощение процедур регистрации предприятий и режима въезда и выезда иностранных граждан.

Таковыми механизмами могут быть, например:

- налог на прибыль – 20%;
- транспортный налог – освобождение на 10 лет с момента постановки транспортного средства на учет;
- налог на имущество – освобождение на 10 лет с момента постановки имущества на учет;
- земельный налог – освобождение на 10 лет за земельные участки на территории СЭЗ.

В соответствии с хозяйственной специализацией СЭЗ подразделяются на торговые, промышленно-производственные, технико-внедренческие, сервисные, комплексные, международные. Примером может служить промышленная политика Санкт-Петербурга, стимулирующая развитие кластера автомобильной промышленности, в котором созданы тысячи рабочих мест. Этот кластер является примером импортозамещающей региональной

промышленной политики с постепенным увеличением доли комплектующих изделий собственного (а не импортного) производства.

11.4. ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

11.4.1. Направления развития промышленности региона на примере Санкт-Петербурга

В современной экономике трансформируются экономические агенты и их взаимоотношения, которые не сводятся ни к обычным рыночным контрактам, ни к отношениям в рамках внутрифирменной исполнительной вертикали. Поэтому одним из ключевых вопросов формирования региональной промышленной политики становится определение объектов управления с целью выявления закономерностей их функционирования для последующего выбора механизмов регулирования промышленной политики.

Анализ литературы, посвященной промышленности, позволил выделить три основных подхода, которые используются для выделения промышленности в качестве объекта управления:

- территориально-пространственное обособление,
- отраслевая принадлежность предприятий,
- кластерный подход.

Использование только территориально-пространственного обособления промышленности как объекта исследования не дает возможности перейти к вопросу о методологии управления этим объектом без применения дополнительного анализа качественного состояния промышленного комплекса региона.

В настоящее время на территории России действуют 32 классификатора информации, каждый из которых является составной частью общей системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации в социально-экономической области. Поэтому попытка решения задачи выделения промышленности,

исходя из совокупности принципов определения подотраслей промышленности и действующих в настоящее время в России кодов статистической отчетности, требует проведения анализа каждого предприятия по 18 классификаторам. Данная работа не только для масштабов страны, но и для масштабов региона очень трудоемка. Так, только в Санкт-Петербурге на 01.01.2010 года насчитывалось более 450 тыс. предприятий. Кроме того результат подобного анализа не очевиден по следующим причинам:

- наличие, как правило, у предприятий нескольких кодов по каждому классификатору;
- классификаторы не отражают сложившихся деловых связей;
- ни один классификатор не дает ответа на вопрос о качестве продукции, деловой репутации предприятия, которые оказывают существенное влияние на деловые связи.

Необходимо отметить, что изменения в статистическом наблюдении в России, введенные с 01.01.2003 года, подразумевают замену названия «промышленность» в статистической информации на название «обрабатывающие производства». Это связано с принятием Общероссийского классификатора видов экономической деятельности с датой введения в действие с 1 января 2003 года взамен 1 75 018 Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) и частей I и IV (применительно к экономической деятельности) ОК 004 – 93 Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП).

Именно по причине затрудненности применения отраслевого подхода с использованием классификаторов для подготовки и принятия решений, приводящих к изменениям развития комплекса промышленных предприятий, необходима разработка новых методологических подходов к выявлению объекта инвестиционно-промышленной политики. В последнее время в качестве альтернативы сугубо отраслевому подходу получило развитие такое направление как «кластерный подход».

К настоящему времени не выработано единого определения кластера предприятий (М. Портер, 1993, 2003; А. А. Мигранян; П. Филипов, 2003). Проведенный анализ публикаций, посвященных кластерам, позволил уточнить его определение: **кластер** – это *группа географически*

соседствующих и взаимодействующих лидирующих компаний и связанных с ними организаций, которые действуют в определенной сфере экономики региона, тесно связаны друг с другом в рамках производственного, технологического, научного и прочих видов взаимодействия в процессе производства ключевых товаров. Кластер концентрируется вокруг ядра кластера – его ключевой части, которой, как правило, являются компании, производящие конечные товары и услуги.

Анализ литературы показал, что в своем составе кластер имеет три основных элемента, которые тесно взаимосвязаны. При этом каждый элемент имеет особую важность для конкурентоспособности кластера. Прежде всего, это **ключевые фирмы**, которые производят конечные товары и услуги, экспортируют свою продукцию за пределы региона, имеют широкую известность в обществе. Конкурентоспособность ключевых фирм зависит от **сети поставщиков**, которые поставляют сырье, комплектующие части, продукты, запчасти, ремонт, услуги и т.д. Для обеспечения функционирования ключевых фирм и сети поставщиков существует **бизнес-инфраструктура кластера**, которая объединяет организации, предоставляющие для него комплементарные услуги (рис.11.1). Отражение интересов кластера во внешней среде и взаимоувязывание интересов внутри кластера.

Кластеру, как любой организационной системе, свойственны закономерности систем. При этом в развитии кластера присутствуют цикличность и качественные изменения, позволяющие говорить о его жизненном цикле. В настоящее время принято выделять следующие стадии (фазы) жизненного цикла кластера: фаза инициирования и образования (зарождение), фаза роста, фаза зрелости, спад или фаза реорганизации, фаза разрушения кластера. Однако выделенные стадии жизненного цикла кластера не позволяют выявить кластер на стадии до его зарождения, когда наиболее необходима благоприятная конкурентная среда. В сложившейся ситуации, внутренние силы при поддержке (в случае необходимости) внешних сил на основе взаимовыгодных соглашений образуют структуру с развитыми внутренними связями, основанными на использовании необходимых специфичных ресурсов и технологий. Подобные связи дают возможность снизить транзакционные и трансформационные издержки за счет эффекта от реализации совместных проектов (эффект масштаба, освоение новых технологий и т.п.) и благодаря этому поднять уровень конкурентоспособности совокупности всех подразделений кластера.

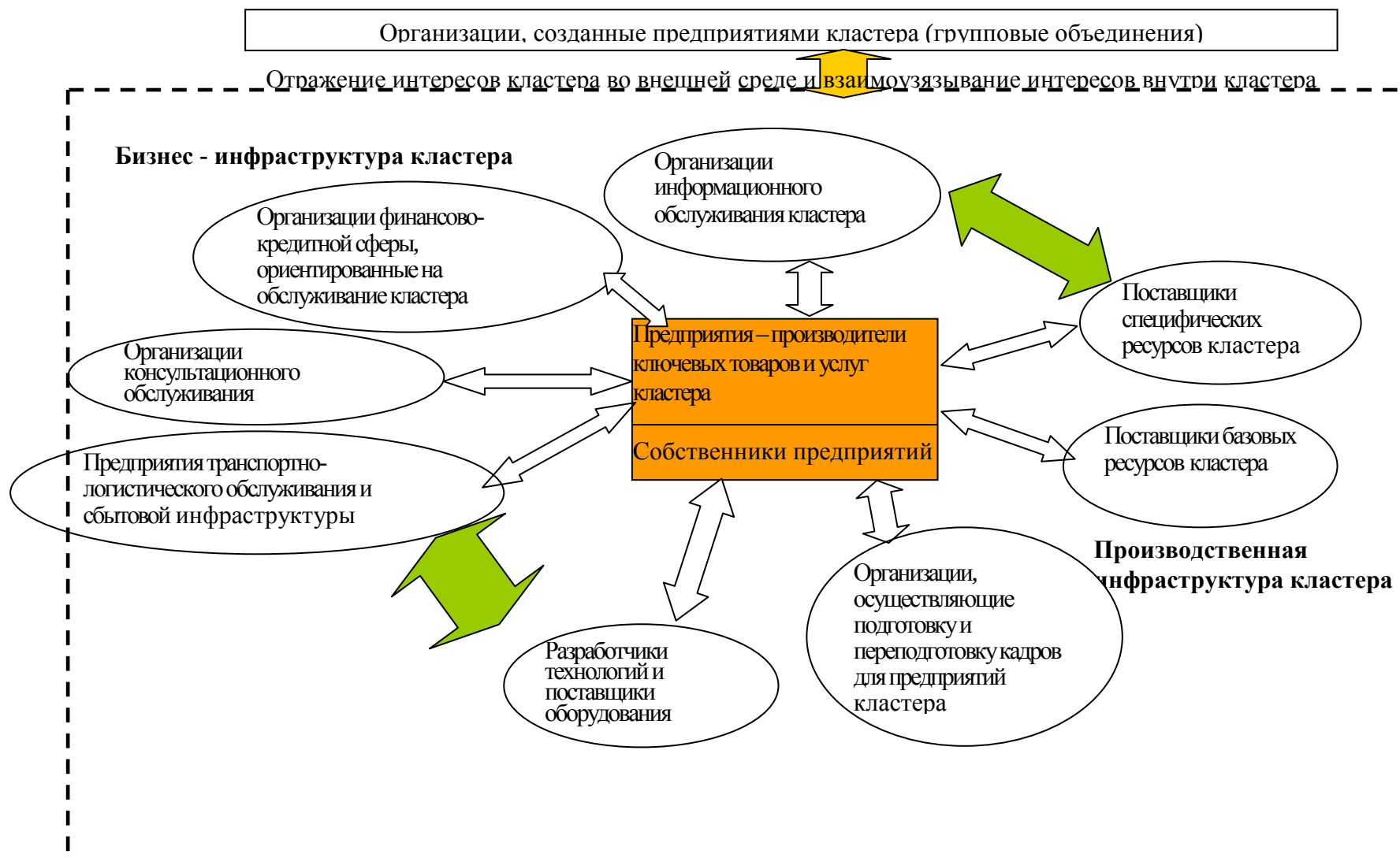


Рис. 11.1. Внутренняя структура развитого кластера промышленных предприятий

Для управления процессом формирования кластера можно разделить стадию его зарождения на два принципиально различных этапа: протокластеры и метакластеры. Протокластерами являются сектора промышленности региона различной степени агрегации, продукция предприятий которых обладает высокой конкурентоспособностью.

Протокластеры промышленных предприятий, в которых наблюдаются признаки, свойственные кластеру, могут быть названы метакластерами. Динамика наблюдаемых признаков определяет вектор изменения метакластера: положительная – переход в кластер промышленных предприятий, отрицательная – возврат в состояние протокластера. По результатам проверки протокластеров на соответствие признакам кластера получается перечень метакластеров промышленных предприятий региона

Наиболее критичными для развития кластера признаками, динамика которых определяет вектор его изменения, являются:

- увеличение количества взаимосвязанных производств,
- увеличение потенциальной конкурентоспособности каждого из элементов кластера.

В случае положительной динамики по этим признакам можно говорить о зарождении кластера, который уже может быть исследован методами кластерного анализа с целью более точного выявления его ядра и границ. Однако возможности возникновения кластера не одинаковы по различным секторам экономики, то есть некоторые производства конечных товаров и услуг не образуют кластеров.

Подводя итогу, можно предположить, что при формировании промышленной политики в качестве объекта управления необходимо рассматривать совокупность объектов: кластеры, метакластеры, отдельные подотрасли промышленности, комплексы промышленных предприятий.

По экспертным оценкам выгоды от создания кластеров проявляются только через 5 – 10 лет (Родионова Л. Н., Хайруллин Р. Ф., 2006 <http://www.ogbus.ru>).

Могут быть предложены следующие подходы к выбору **объектов и направлений** промышленной политики региона:

1. *Функциональный подход (развитие обрабатывающего промышленного производства; модернизация стратегически важных*

отраслей региональной экономики; модернизация региональной энергосистемы и т.п.)

2. Объектный подход (малые промышленные предприятия; стратегические секторы промышленности; конкретные отрасли промышленности; кластеры промышленных предприятий и т.п.)

3. Смешанный подход, предполагающий не только выделение функций и объектов региональной экономики, но и увязки этих функций и объектов с социальной сферой региона (модернизация региональных водных и тепловых коммуникаций; модернизация региональных дорожных коммуникаций; перевооружение региональных объектов здравоохранения и образования; модернизация основных фондов жилищного строительства и т.п.)

Выбор того или иного подхода зависит от сложившейся в регионе структуры промышленности, объемов промышленного производства, состояния промышленной и социальной сфер региона и т. п. (рис. 11.2).

В Санкт-Петербурге, например, можно выделить следующие объекты промышленной политики региона:

- кластеры промышленных предприятий (находящиеся в стадии жизненного цикла старше протокласта),
- стратегические сектора промышленности;
- развитые подотрасли промышленности, осуществляющие деятельность на территории региона;
- малые промышленные предприятия.

Для выявления указанных объектов в промышленности Санкт-Петербурга был проведен анализ статистической информации по подразделам обрабатывающих производств. Анализ показал, что 4 подотрасли промышленности Санкт-Петербурга составляют ее основу:

1. производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования,
2. металлургическое производство и производство готовых металлических изделий,
3. производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов),
4. производство транспортных средств и оборудования,
5. производство пищевых продуктов, включая напитки, и табак.



Рис.11.2. Схема выбора объектов промышленной политики региона

Анализ доли выпуска отдельных видов продукции в общем объеме производства по Северо-Западному федеральному округу и в России, показал, что на территории Санкт-Петербурга находятся ряд производств, которые могут быть отнесены к стратегическим секторам промышленности:

1. производство машин и оборудования (турбины, лифты, эскалаторы),
2. производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (генераторы к турбинам),
3. производство транспортных средств (судостроение, вагоностроение).

При этом металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, и производство пищевых продуктов, включая напитки, и табачные изделия ориентированы, скорее, на удовлетворение внутреннего спроса Северо-Западного федерального округа, чем на экспорт продукции.

Для выявления кластеров промышленных предприятий помимо статистической информации, использовалась информация об объединениях промышленных предприятий, действующих в Санкт-Петербурге и промышленной политике исполнительных органов государственной власти города.

Проведенный анализ позволил сформировать для Санкт-Петербурга следующие объекты промышленной политики (табл.11.4).

Таблица 11.4

Объекты промышленной политики Санкт-Петербурга

Кластеры промышленных предприятий	Стратегические сектора промышленности	Развитые подотрасли промышленности	Малые промышленные предприятия
Автомобильный кластер	Судостроение	Пищевая промышленность	
Мебельный кластер	Тяжелое энергомашиностроение	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	

Необходимо отметить, что стратегии предприятий в разных фазах экономического цикла существенно отличаются по группам и кратко сформулированы в табл.11.4. Знание и учет выявленной специфики стратегий по объектам позволяет гибко балансировать промышленную политику региона в разных фазах экономического цикла.

11.4.2. Модель региональной промышленной политики

Проведенный нами анализ опыта инвестиционной и промышленной политик разных стран и регионов и учет особенностей институционального развития и социально-экономических условий (на примере России) позволили разработать модель формирования инвестиционно-промышленной политики региона, представленную на рис. 11.3.



Рис. 11.3. модель формирования инвестиционно-промышленной политики региона

11.4.3. Матрица взаимосвязи направлений развития региональной экономики и вариантов промышленной политики в фазах рецессии, депрессии и подъема экономического цикла

Разработка и реализация системы процессов, именуемой региональной промышленной политикой, требует анализа взаимосвязей направлений развития региональной экономики и вариантов промышленной политики в разных фазах экономического цикла. Выше были показаны подход к выбору объектов промышленной политики. Для каждого из объектов необходимо разработать варианты региональной промышленной политики, зависящие, в свою очередь от выбранных направлений развития региональной экономики, от инвестиционных возможностей региона, а также от возможностей привлечения к разработке и реализации этих вариантов соответствующих внутрирегиональных и внешних материальных и нематериальных активов. Например, такими вариантами для стратегического сектора промышленности Санкт-Петербурга – судостроения могут быть:

- строительство в промышленной зоне Санкт-Петербурга новых промышленных предприятий для обеспечения судостроительных заводов, изготавливающих морские суда, технологическим оборудованием, позволяющим осуществить комплексную механизацию и автоматизацию бизнес-процессов создания атомных реакторов;
- реконструкция Адмиралтейской верфи для освоения производства многопрофильных катеров, предназначенных для несения пограничной службы в условиях Арктики;
- организация производства глубоководных спасательных аппаратов
- другие варианты.

Для *модернизации региональных дорожных коммуникаций* вариантами промышленной политики могут быть:

- импортозамещение в сфере дорожного строительства на основе приобретения лицензий на изготовление оборудования для укладки асфальта и организации собственного производства такого оборудования;
- разработка и организация производства требуемого оборудования для дорожного строительства, обладающего высоким уровнем конкурентоспособности на международных рынках;
- другие варианты.

Для развития обрабатывающего промышленного производства

- вариантами промышленной политики могут быть;
- возрождение станкостроительного производства в Санкт-Петербурге на основе реконструкции существовавшего станкостроительного объединения;
- реструктуризация «Кировских заводов» в холистическое предприятие по изготовлению сельскохозяйственной техники;
- возрождение завода, изготовлявшего в Санкт-Петербурге медицинское оборудование, на основе выкупа у собственников этого предприятия;
- другие варианты.

Приняв те или иные подходы к выбору направлений развития региональной экономики, и определив возможные варианты региональной промышленной политики, следует построить *матрицу региональной промышленной политики* (табл. 11.5).

С помощью этой матрицы становится возможным *выявлять взаимосвязи* объектов промышленной политики и направлений развития региональной экономики в разных фазах экономического цикла. Эти взаимосвязи являются базой для построения сбалансированной системы показателей промышленной политики, в рамках которой необходимо определить потребность в необходимых *ресурсах* для ее реализации, *источников финансирования* и потенциальной *эффективности* различных вариантов промышленной политики. При рассмотрении источников финансирования ключевое решение заключается в выборе между частным, межбюджетным финансированием, с учетом возможностей каждого из них в той или иной фазе экономического цикла. В частные источники финансирования включаются как средства промышленных предприятий, так и внешнее финансирование (банковские кредиты, лизинговые схемы, выпуск акций и облигаций).

Матрица промышленной политики должна быть увязана с матрицей налоговой политики, представленной в главе 10, и матрицей инвестиционной стратегии, представленной в главе 14, поскольку промышленная политика, по существу, является производной от этих двух матриц. Налоговая политика отражает процессы стимулирования (а в фазе подъема – сдерживания) развития того или иного направления промышленной политики. Инвестиционная стратегия отражает источники формирования и направленность инвестиционных потоков, а также способы их регулирования в разных фазах экономического цикла.

Таблица 11.5

Матрица региональной промышленной политики, направленной на повышение уровня международной конкурентоспособности промышленности (на примере Санкт-Петербурга)

Отрасли экономики Санкт-Петербурга	Цели промышленной политики Санкт-Петербурга	Направления промышленной политики Санкт-Петербурга по фазам экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Потенциально конкурентоспособные ключевые отрасли промышленности Санкт-Петербурга Стратегические секторы промышленности Санкт-Петербурга: Судостроение Энергомашиностроение	Достижение высокого уровня международной конкурентоспособности продукции промышленных предприятий Санкт-Петербурга	Виды ГПП: экспортноориентированная ГПП в стратегических секторах промышленности, связанных с судостроением, энергомашиностроением, промышленностью национальной безопасности Источники финансирования: субсидии и инвестиции из бюджета Санкт-Петербурга; финансирование из федерального бюджета РФ; кредитные линии коммерческих банков под экспортные контракты; прямые отечественные инвестиции.	Виды ГПП: внутренне- и экспортноориентированная ГПП в стратегических секторах промышленности, связанных с судостроением, энергомашиностроением, промышленностью национальной безопасности. Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии для потенциально конкурентоспособных отраслей и недискреционная налоговая политика для отраслей, утративших возможность повысить уровень международной конкурентоспособности промышленности Санкт-Петербурга.	Виды ГПП: экспортноориентированная ГПП в стратегических секторах промышленности, связанных с судостроением, энергомашиностроением, промышленностью национальной безопасности. Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной рестрикции для отраслей, не участвующих в реализации ГПП, и постепенно усиливающейся фискальной экспансии для потенциально конкурентоспособных на международных рынках отраслей Санкт-Петербурга

Продолжение табл. 11.5

Отрасли экономики Санкт-Петербурга	Цели промышленной политики Санкт-Петербурга	Направления промышленной политики Санкт-Петербурга по фазам экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Потенциально конкурентоспособные ключевые отрасли промышленности Санкт-Петербурга Стратегические секторы промышленности Санкт-Петербурга: Судостроение Энергомашиностроение	Достижение высокого уровня международной конкурентоспособности продукции промышленных предприятий Санкт-Петербурга	.Вид налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии, для потенциально конкурентоспособных отраслей Санкт-Петербурга.	Источники финансирования: субсидии и инвестиции из бюджета Санкт-Петербурга; финансирование из федерального бюджета РФ; кредитные линии коммерческих банков под экспортные контракты; прямые отечественные инвестиции.	Источники финансирования: эмиссия ценных бумаг стратегических корпораций; инвестиции из бюджета Санкт-Петербурга; долгосрочные кредиты коммерческих банков.
Родственные и поддерживающие отрасли, обеспечивающие возможности и создающие условия для роста уровня международной конкурентоспособности ключевых отраслей промышленности Санкт-Петербурга Кластеры промышленных предприятий: Автомобильный кластер Мебельный кластер	Создание условий для достижения высокого уровня международной конкурентоспособности ключевых отраслей промышленности Санкт-Петербурга	Виды ПП: импортозамещающая ПП в отношении кластеров промышленных предприятий, связанных с автомобилестроением, машиностроением, дорожным строительством, средствами связи, жилищным строительством, технологиями переработки природных ресурсов.	Виды ПП: импортозамещающая ПП в отношении кластеров промышленных предприятий, связанных с автомобилестроением, машиностроением, дорожным строительством, средствами связи, жилищным строительством, технологиями переработки природных ресурсов.	Виды ПП: внутренне- и экспортоориентированная ПП в отношении кластеров промышленных предприятий, связанных с автомобилестроением, машиностроением, дорожным строительством, средствами связи, жилищным строительством, технологиями переработки природных ресурсов.

Продолжение табл. 11.5

Отрасли экономики Санкт-Петербурга	Цели промышленной политики Санкт-Петербурга	Направления промышленной политики Санкт-Петербурга по фазам экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Родственные и поддерживающие отрасли, обеспечивающие возможности и создающие условия для роста уровня международной конкурентоспособности ключевых отраслей промышленности Санкт-Петербурга Кластеры промышленных предприятий: Автомобильный кластер Мебельный кластер	Создание условий для достижения высокого уровня международной конкурентоспособности ключевых отраслей промышленности Санкт-Петербурга	Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии для отраслей, интенсивно создающих благоприятные условия для повышения уровня международной конкурентоспособности промышленности Санкт-Петербурга. Источники финансирования: финансирование отдельных проектов за счет средств федерального бюджета; кредитные линии коммерческих банков; прямые отечественные и иностранные инвестиции; субсидии и инвестиции бюджета Санкт-Петербурга.	Виды налоговой политики; недискреционная налоговая политика. Источники финансирования: эмиссия государственных ценных бумаг и бумаг стратегических корпораций; межбюджетные отношения; собственные средства промышленных предприятий; поручительства бюджета Санкт-Петербурга.	Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной рестрикции для отраслей, не участвующих в реализации ГПП, и постепенное усиление фискальной экспансии в отраслях, интенсивно создающих благоприятные условия для развития потенциально конкурентоспособных на международных рынках отраслей промышленности Санкт-Петербурга. Источники финансирования: собственные и заемные средства промышленных предприятий; прямые иностранные инвестиции; субсидии бюджета Санкт-Петербурга.

Окончание табл. 11.5

Отрасли экономики Санкт-Петербурга	Цели промышленной политики Санкт-Петербурга	Направления промышленной политики Санкт-Петербурга по фазам экономического цикла		
		Рецессия	Депрессия	Подъем
Базовые отрасли экономики, в т.ч. промышленности Санкт-Петербурга – формирование финансовых возможностей для реализации ПП Санкт-Петербурга Развитые отрасли промышленности, ориентированные на внутренний рынок: Пищевая промышленность Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	Обеспечение природными, в том числе, энергетическими, ресурсами процесса повышения уровня международной конкурентоспособности промышленности Санкт-Петербурга	Виды ПП: внутренне-ориентированная ПП, обеспечивающая интенсификацию работы развитых отраслей промышленности Санкт-Петербурга, формирующих бюджет (основу экономической стабильности) Санкт-Петербурга Вид налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на фискальной экспансии. Источники финансирования: финансирование за счет средств федерального бюджета, субсидии бюджета Санкт-Петербурга, собственные средства промышленных предприятий.	Виды ПП: внутренне-ориентированная ПП, обеспечивающая постепенное повышение уровня конкурентоспособности развитых отраслей промышленности Санкт-Петербурга Вид налоговой политики: недискреционная налоговая политика; природная рента Источники финансирования: межбюджетные отношения, поручительства бюджета Санкт-Петербурга, эмиссии ценных бумаг Санкт-Петербурга, собственные и заемные средства промышленных предприятий.	Виды ПП: внутренне- и экспортоориентированная ПП, направленная на обеспечение потребностей внутреннего рынка России высококачественной продукцией развитых отраслей Санкт-Петербурга и обеспечивающая достижение высокого уровня международной конкурентоспособности продукции, стимулирующего увеличение ее экспорта Виды налоговой политики: дискреционная налоговая политика, основанная на постепенном усилении фискальной рестрикции. Источники финансирования: заемные средства бюджета Санкт-Петербурга; собственные и заемные средства промышленных предприятий, эмиссии их ценных бумаг, прямые иностранные инвестиции.

11.5. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И МЕЖБЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Сбалансированная Система Показателей (ССП) (Balanced Scorecard, BSC) – наиболее популярная, признанная в мире концепция управления реализацией стратегии, разработанная профессорами Гарвардского университета Д. Нортон и Р. Капланом (США).

Сбалансированная Система Показателей (ССП) обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности предприятия, позволяет прогнозировать и упреждать появление проблем, органично сочетает уровни стратегического и оперативного управления, контролирует наиболее существенные финансовые и нефинансовые показатели деятельности (KPI) предприятия. Степень достижения стратегических целей, эффективность бизнес-процессов и работы всего предприятия в целом, каждого его подразделения и каждого сотрудника определяется значениями так называемых ключевых показателей эффективности (KPI), которые тесно связаны с системой мотивации сотрудников. Показатели с их целевыми и граничными значениями определяются таким образом, чтобы максимально охватить все критические области, влияющие на реализацию стратегии.

Таким образом, Сбалансированная Система Показателей (ССП) – это система измерения эффективности деятельности всего предприятия (система стратегического планирования), основанная на видении и стратегии, которая отражает наиболее важные аспекты бизнеса. Концепция Сбалансированной Системы Показателей (ССП) поддерживает стратегическое планирование, реализацию и дальнейшую корректировку стратегии, путём объединения усилий всех подразделений предприятия.

Традиционное измерение эффективности деятельности предприятия, сосредоточенное только на финансовых показателях, полученных из систем бухгалтерского учета, быстро устарело и не дает полной картины состояния предприятия, не позволяет построить точный прогноз его развития. Появилась необходимость в более

совершенных и эффективных способах глобальной оценки деятельности всего предприятия. Современные подходы к стратегическому менеджменту призывают обращать внимание на такие нефинансовые составляющие как, персонал, бизнес-процессы, инновации, отношения с потребителями. С этой целью Роберт Каплан и Дейвид Нортон определили четыре перспективы, являющиеся основными группами стратегических целей, достижение которых оценивается ключевыми показателями:

- *Финансовая*: Какую ценность мы представляем для наших акционеров?

- *Клиентская*: Какую ценность мы представляем для наших клиентов?

- *Внутренних процессов*: Какие процессы мы должны усовершенствовать, чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия?

- *Обучения и развития*: Имеются ли программы развития, мотивации и роста?

ССП в первоначальном виде была предназначена для предприятия. Однако эта система может быть трансформирована и для региональной промышленной политики. Мы попытались осуществить эту трансформацию, в результате чего предлагается следующее определение СПП применительно к оценке эффективности региональной промышленной политики: СПП представляет собой сочетание объективных ресурсных и результативных параметров промышленной политики, поддающихся количественному учету; результатов работы конкретных органов государственной власти; объективных показателей социально-экономического развития, находящихся в сфере ответственности данных органов. Это определение СПП нашло свое отражение в предлагаемой стратегической карте региональной промышленной политики (рис. 11.4). В этой карте та же логика, что и в системе СПП предприятия: на первом (нижнем) уровне помещена совокупность нематериальных активов, необходимых для формирования промышленной политики. На верхнем уровне – финансовые результаты.



Рис.11.4. Стратегическая карта превращения нематериальных активов в финансовые результаты на основе парадигмы ССП

В главе 9 говорилось, что критерием эффективности реализации промышленной политики является соотношение стратегических целей и национального богатства. Именно это соотношение – есть обобщенный показатель конкурентоспособности экономики. Чем больший прирост национального богатства обеспечивается достижением стратегических целей промышленной политики, тем уровень развития

национальной экономики (следовательно, и ее конкурентоспособность) выше.

Однако для региональной экономики такой показатель эффективности промышленной политики неприемлем, поскольку национальное богатство для региона не рассчитывается. В этом случае для оценки эффективности региональной политики.следует применять показатель прироста ВРП.

Проблема оценки эффективности государственной и региональной промышленной политики осложняется следующими моментами. *Во-первых*, возможно ли элиминировать промышленную политику из всего многообразия действий государства, направляемых на повышение уровня международной конкурентоспособности национальной экономики. *Во-вторых*, возможно ли получить верифицированный прогноз продолжительности периода, в течение которого могут проявиться результаты реализации промышленной политики. *В-третьих*, возможно ли квантифицировать стратегические цели так, чтобы обеспечить соизмеримость прогнозируемой величины прироста ВРП дифференцированного по стратегическим целям, и ожидаемые результаты их достижения. *В четвертых*, как определить величину и структуру эффекта и издержек, связанных с формированием промышленной политики

Попытаемся хотя бы постановочно ответить на перечисленные вопросы.

Начнем с возможности элиминировать промышленную политику из всего многообразия действий государства, направляемых на повышение уровня международной конкурентоспособности национальной экономики. Для ответа на этот вопрос необходимо, во-первых, определить спектр направлений промышленной политики, которые непосредственно влияют на конкурентоспособность. Такими направлениями являются: 1) институциональное, 2) техническое и 3) организационное (рис. 11.5).



Рис.11.5. Направления государственной промышленной политики

Первое направление призвано создать нормативно-правовую базу для разработки и реализации промышленной политики. Второе – должно решить научно-технологические и технические проблемы

разработки и реализации этой политики. Третье – решает задачи наилучшего (наиболее эффективного) использования различного рода ресурсов, требуемых для разработки и реализации промышленной политики.

Каждое из этих направлений для выполнения своих функций требует определенных видов материальных и нематериальных активов соответствующего уровня. Совокупная стоимость этих активов может рассматриваться в качестве издержек, обеспечивающих возможность разработки и реализации того или иного варианта промышленной политики. Для реализации этих направлений необходимо проанализировать последовательность различных этапов разработки и реализации проектов, составляющих в совокупности комплекс мер промышленной политики. Поскольку этот комплекс должен обеспечить перестройку (реинжиниринг) промышленных предприятий на основе указанных проектов, можно использовать последовательность действий, обычно выполняемых в процессе реинжиниринга. Как известно, процесс реинжиниринга сводится «к фундаментальному переосмыслению и радикальному перепроектированию деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений в решающих показателях деятельности компаний, таких как стоимость, качество, сервис и темпы» (Ойхман Е. Г., Попов Э. В., 1997). Этот процесс на уровне предприятий включает следующие этапы:

- разработка образа будущей компании, то есть компании, которая по проекту, предусмотренному соответствующим направлением промышленной политики, должна подвергнуться либо техническому перевооружению, либо реконструкции;

- создание новой модели предприятия;
- перепроектирование бизнес-процессов;
- разработка системы организационного взаимодействия персонала;

- внедрение перепроектированных процессов (приобретение нового оборудования, проектирование и установка нового

оборудования, освоение новых производственных мощностей и т.п).

Таким образом, появляется возможность определить издержки, связанные с реализацией технических и организационных направлений промышленной политики не только на одном предприятии, но суммарных издержек по всем предприятиям-объектам промышленной политики.

Сложнее решить проблему институциональных аспектов промышленной политики, ибо квантифицировать степень благоприятствования формальных и неформальных институтов, влияющих на разработку и реализацию тех, или иных направлений промышленной политики практически невозможно. Однако определить величину ущерба, наносимого несовершенством, либо изменением институциональной системы, следует. Главными источниками такого ущерба являются дополнительные транзакционные издержки, которые должны понести экономические агенты в процессе реализации промышленной политики. Дополнительные издержки обусловлены, прежде всего, необходимостью вынужденного перепроектирования первоначально намеченной программы реализации промышленной политики в случае изменения действующих или появления новых нормативно-правовых актов, регламентирующих процессы разработки и реализации этой политики.

Вторая проблема – возможность прогнозирования продолжительности периода, в течение которого могут проявиться результаты промышленной политики, создает условия для оценки эффективности использования совокупности материальных и нематериальных активов в процессе разработки и реализации того или иного варианта промышленной политики.

Здесь следует обратить внимание на проблему жизненного цикла вариантов промышленной политики. Дело в том, что любая политика, в том числе и промышленная, не может оставаться стабильной на протяжении длительного периода. Это обусловлено цикличностью развития экономики, которая в определённой степени обусловлена сменой технологических укладов.

Следовательно, технико-технологический и организационный базис, положенный в основу реализованного варианта промышленной политики постепенно устаревает, что, в свою очередь, приводит к снижению эффективности этого варианта. Жизненный цикл промышленной политики состоит из определенных этапов: зарождение, рост, стагнация, спад, старение. Логично предположить, что наибольшего уровня эффективности промышленная политика достигает на этапе стагнации, когда ее стратегические цели достигнуты в полном объеме – уровень международной конкурентоспособности национальной экономики достиг «запланированной» величины. Международные рейтинги конкурентоспособности РФ поднялись до значений, за которые «не стыдно». Иначе говоря, рейтинг конкурентоспособности национальной экономики России находится на уровне ведущих (доминирующих) держав мировой хозяйственной системы, что свидетельствует о существенном повышении уровня национальной безопасности страны.

Можно предположить, что продолжительность периода жизненного цикла промышленной политики, соответствует промежуткам времени стабильности её технологических основ

Таким образом, можно заключить, что на протяжении всего периода очередного экономического цикла, в условиях которого функционирует национальная экономика, действующая промышленная политика должна постоянно корректироваться с таким расчетом, чтобы к фазе стагнации, совпадающей с фазой экономического цикла – бум (пик), был обеспечен плавный переход к новому варианту промышленной политики, сформированному на новой технологической основе.

При этом прогнозирование временных и содержательных параметров этих основ должно стать важнейшей задачей разрабатываемой промышленной политики.

Третья проблема – проблема квантификации стратегических целей промышленной политики. Это, пожалуй, одна из наиболее сложных проблем.

Можно выделить четыре главных стратегических цели промышленной политики: обеспечение международной конкурентоспособности, обеспечение национальной безопасности, обеспечение инновационности развития, обеспечение высокого уровня жизни населения страны.

Что касается международной конкурентоспособности, то квантифицированными показателями могут стать маржинальная склонность к импорту и динамика международного рейтинга конкурентоспособности России.

Понятие национальной безопасности весьма многоаспектно. Это и обороноспособность государства, и экономическая безопасность, и личная безопасность граждан Российской Федерации как в отношении влияния техногенных катастроф, криминальных структур, так и в отношении уровня здравоохранения и т.п.

Экономическая безопасность, в свою очередь, также многослойна. Это и продовольственная безопасность, и экологическая безопасность, и безопасность среды обитания и т.п.

Естественно, оценить уровень национальной безопасности каким-то интегральным показателем весьма сложно. Если попытаться интегрировать в одном показателе разнонаправленные, противоречивые частные показатели, применив разнообразные статистические средние, то утрачивается смысл такого показателя. В результате получается «средняя температура по госпиталю».

Впрочем, существуют соответствующие «обратные связи», которые отражают влияние всех перечисленных «уровней» на конкурентные преимущества страны. Исходя из этой гипотезы, можно заключить, что снижение маржинальной склонности к импорту (S) и повышение международного рейтинга конкурентоспособности (R) России должны рассматриваться в качестве квантифицированных показателей стратегических целей промышленной политики. Тогда схема взаимосвязи этих целей должна выглядеть следующим образом (рис. 11.6.):

Максимально возможное снижение величины S и роста R , достигнутое в результате реализации государственной промышленной политики, зависит от степени рациональности

расходования ресурсов на достижение стратегических целей приоритетных отраслей и секторов социальной сферы национальной экономики РФ (в том числе, науки, образования, здравоохранения, культуры), направленных на повышение уровня международной конкурентоспособности страны.



Рис. 11.6. Схема взаимосвязи стратегических целей государственной промышленной политики

В этой связи уместно привести мнение С. Б. Авдашевой и А. Е. Шаститко о необходимости комплексного подхода к выбору объектов промышленной политики: «В современном мире крайне сложно проводить промышленную политику в рамках отдельного сектора. Современные системы управления ресурсами позволяют с

минимальными транзакционными издержками перераспределять средства, полученные для осуществления конкретного инвестиционного проекта, в пользу секторов, обеспечивающих более высокую прибыль, но которые государство и не предполагало поддерживать» (С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко, 2003)

Единственным уточнением этого условия, на наш взгляд, может быть отношение к секторам, не только обеспечивающим более высокую прибыль, но и к секторам повышенной социальной значимости, не приносящим прибыли, но поддерживающим высокий уровень развития человеческого капитала.

Остается нерешённой четвертая, самая сложная проблема *оценки эффекта и эффективности промышленной политики за период её актуальности.*

Предложенная нами матрица промышленной политики позволяет определить спектр отраслей, являющихся объектами этой политики. Причем, не только ключевых отраслей на верхнем уровне матрицы, но и базовых отраслей нижнего уровня, а также родственных и поддерживающих отраслей среднего уровня матрицы. Каждая из указанных отраслей, реализуя региональную промышленную политику, вносит определенный вклад в прирост (+/-) ВВП, который может выражаться в:

- приросте объема внутреннего потребления продукции отрасли (ΔP);
- приросте объема экспорта продукции отрасли (ΔE_p);
- снижении объема импортной продукции, потребляемой данной и сопутствующими отраслями и другими экономическими агентами (ΔP_{im});
- приросте сальдированного результата внешнеэкономической деятельности данной отрасли (ΔS_{rt});
- приросте объемов производства за счет роста средней производительности труда в данной отрасли, ($\Delta P T^t$) обусловленной использованием более прогрессивного оборудования и технологии, и сокращением персонала, что вызывает увеличение пособий по безработице и т.п.

Общей для всех указанных «приростов» проблемой является учет темпов инфляции за весь период актуальности принятых вариантов

промышленной политики. Особенно острой эта проблема становится при оценке степени влияния динамики внешнеэкономической деятельности на ожидаемый прирост ВРП в результате реализации промышленной политики. При этом возникает дополнительная проблема оценки влияния *динамики курсов валют* на ожидаемый прирост этих показателей, которая может быть решена путем использования индексов для пересчета по паритету покупательной способности (индекс Фишера, метод ЭКШ, метод Гири-Камиса). Формула расчета показателя эффективности РПП на примере региональной промышленной политики реализующая приведенный выше критерий, принимает следующий вид:

$$EP^{PP} = \frac{\sum_{t=1}^T \left[\left(\Delta P^t K_{F_1}^t + \Delta E p^t K_{F_2}^t + \Delta P_{tm}^t K_{F_3}^t + \Delta S r^t K_{F_4}^t + \Delta P T^t \right) \frac{1}{(1+e)^t} \right]}{C_{pr}^0 + \sum_{t=0}^T C_{pp}^t \frac{1}{(1+e)^t} + I T U^t \frac{1}{(1+e)^t}}$$

$$C_{pp}^t = C_{per}^t + C_{NFA}^t + C_{TC}^t + C_{MAef}^t + I_{rb}^t,$$

где: EP^{PP} – показатель эффективности РПП;

C_{pp}^t – расходы бюджета региона в периоде t на реализацию РПП,

C_{per}^t – расходы бюджета региона на кадровое обеспечение реализации РПП в периоде t,

C_{NFA}^t – стоимость нефинансовых государственных активов, использованных для реализации РПП в периоде t,

C_{TC}^t – транзакционные издержки бюджета на реализацию РПП в периоде t,

C_{per}^t – затраты бюджета региона и выделенных средств из федерального бюджета на проведение мониторинга и оценки эффективности реализации РПП в периоде t,

C_{MAef}^t – инвестиции за счет средств бюджета региона, являющиеся частью РПП в периоде t,

C_{pr}^0 – издержки, связанные с формированием принятого варианта РПП (млн. руб.)

ITU – издержки, связанные с модернизации РПП в связи с наступлением нового технологического уклада (млн. руб.),

e – коэффициент дисконтирования,

t – номер года реализации РПП,

T – период актуальности принятого варианта РПП (лет),

Таким образом, можно заключить, что формирование промышленной политики как на уровне страны, так и на уровне регионов, является весьма сложной многоаспектной проблемой. Особое значение эта проблема имеет для *промышленно развитых регионов и субъектов Федерации России*. Анализ результатов деятельности отдельных регионов показал, что вклад в ВВП РФ всего *четырнадцати* таких регионов (Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Татарстан и др. без регионов нефтяной и газовой промышленности) составил в 2008 г. 54,2 ВВП РФ.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 11.

1. Ключевыми вопросами формирования региональной промышленной политики являются: определение объектов промышленной политики, обоснованный выбор направлений, согласование целей федеральной и региональной политики, организация взаимодействия субъектов, выбор комплекса механизмов реализации политики, балансирование ресурсного обеспечения, оценка эффективности реализованных мероприятий промышленной политики.

2. Региональная промышленная политика является составной частью государственного аналога, при этом к ней предъявляются специфические требования и ограничения. Она определяется исходя из направлений и темпов социально-экономического развития региона, величины его бюджета, характеристик внутренней конкурентной среды, экологической обстановки, ресурсного потенциала, а также с учетом собственной инвестиционной политики (которая одновременно является и источником формирования и основным направлением региональной промышленной политики).

3. Конкурентная региональная промышленная политика представляет собой, совокупность процессов потребления ресурсов региона, необходимых для ее реализации, и совокупность механизмов, регулируемых процессы ее реализации. Конкурентная политика призвана создавать и поддерживать условия конкуренции на рынках товаров, услуг, капиталов.

4. Предложенная матрица региональной промышленной политики позволяет выявлять взаимосвязи объектов промышленной политики и направлений развития региональной экономики в разных фазах экономического цикла, источников финансирования и потенциальной эффективности различных вариантов промышленной политики. Матрица промышленной политики должна быть увязана с матрицей налоговой политики, представленной в главе 10, и матрицей инвестиционной стратегии, представленной в главе 14.

5. Эффективность региональной промышленной политики определяется отношением вклада промышленной политики в ВРП и издержек, связанных с формированием, мониторингом промышленной политики и с подготовкой к переходу к новому технологическому укладу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. [Ricardo Hausmann, Jason Hwang, Dani Rodrik. WHAT YOU EXPORT MATTERS. // NBER WORKING PAPER SERIES. Working Paper 11905. – <http://www.nber.org/papers/w11905> . NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 1050 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA 02138, December 2005.](http://www.nber.org/papers/w11905)

2. Авдашева С. Б., Шаститко А. Е. Соотношение конкурентной и промышленной политик // Информационно-аналитический бюллетень Фонда «Бюро экономического анализа». – М. – №39 май 2003.

3. Бахмутская А. В., Кудрявцева Т. Ю. Формирование системы сбалансированных показателей эффективности бюджетных расходов // Научно-Технические Ведомости СПбГПУ. – СПб., 2010. – №3 (99)' – С. 137-147.

4. Восточноазиатское чудо: экономический рост и правительственная политика. Исследование Всемирного банка. 1993

5. Градов А. П. Проблемы цикличного развития национальной экономики Российской Федерации // Управление развитием отечественных компаний на основе инновационной активности: проблемы и перспективы: сборник научных

трудов по материалам межвузовской научно-практической конференции 25 мая 2010 года / под ред. Ю. П. Григорьева. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 203 с.

6. *Градов А. П.* Экономическая теория. Введение в институциональную экономику. Учебное пособие, изд. 2-е, дополненное. СПб.: Нестор, 2004.

7. *Жан Тироль.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности / Пер. с англ. под ред. В. М. Гальперина и Н. А. Зенкевича, 2000. В 2-х т. т 1. – 376с., т 2. – 456 с.

8. *Нивен Пол Р.* Система сбалансированных показателей для государственных и неприбыльных организаций/ Пер. с англ. Под ред. О. Б. Максимовой – Днепропетровск: Баланс Бизнес Бук, 2005 – 336 с.

9. *Пименов А., Гаврилов С., Нефёдова Е., Сизов Н., Мелентьев Д.* Конкурентная политика ЕС. Кафедра европейской интеграции, МГИМО

10. *Портер М.* Конкуренция. : Пер. с. с англ. М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с. : ил. – Парал. тит. англ.

11. *Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.

12. Постановление Правительства Российской Федерации «Об общероссийских классификаторах технико-экономической и социальной информации в социально-экономической области» от 10.11.2003 г. № 677 (в ред. ред. Постановления Правительства РФ от 04.08.2005 N 493, распоряжения Правительства РФ от 23.11.2006 N 1615-р, Постановления Правительства РФ от 08.12.2008 N 917).

13. *Фишер Пауль.* Прямые иностранные инвестиции в России. Стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.

14. *Ханс де Брюйн* Управление по результатам в государственном секторе/ Пер. с англ. – М: Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 192 с.

15. glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?ruoxqgr;tg9!vu)

ГЛАВА 12. РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ

12.1. КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССОМ В РЕГИОНЕ

12.1.1. Региональная политика и ее составляющие

12.1.1.1. Некоторые общие понятия, касающиеся регионального пространства Российской Федерации, предваряющие анализ региональной политики

Прежде чем перейти к рассмотрению проблем, непосредственно связанным с особенностями региональной политики в условиях цикличности экономики, рассмотрим некоторые вопросы теории, методики и практики управления инновационными процессами, а также изложим результаты наших исследований в области региональной политики.

Понятийно-терминологическая система «таксоны»

Ареал – часть территории, выделяемой по какому-либо хозяйственному признаку или нескольким признакам, например Северо-западный ареал – часть территории России на Северо-западе страны, имеющий развитую промышленность

Зона – территория, в пределах которой наблюдается однозначность показателей, характеризующих наличие и интенсивность какого-либо явления, например, город Луга Ленинградской области, в котором концентрируется производство железобетонных изделий.

Район (регион) – территория, по совокупности насыщающих ее элементов, отличающихся от других территорий и обладающая единством, взаимосвязанностью, целостностью составляющих элементов, например, в Северо-западном ареале может быть выделена территория, на которой расположен Санкт-Петербург, где исторически сложился мощный промышленный комплекс наукоемких производств и НИИ.

Факторы, влияющие на размещение простых и сложных экономических единиц:

- геополитическое и экономико-географическое значение территориальных образований;
- совокупность ресурсов, присущих тому или иному территориальному образованию;
- природно-климатические условия, складывающиеся в том или ином территориальном образовании;
- предпринимательский климат и инвестиционная привлекательность, складывающиеся в том или ином территориальном образовании.
- *Геополитическое положение страны*

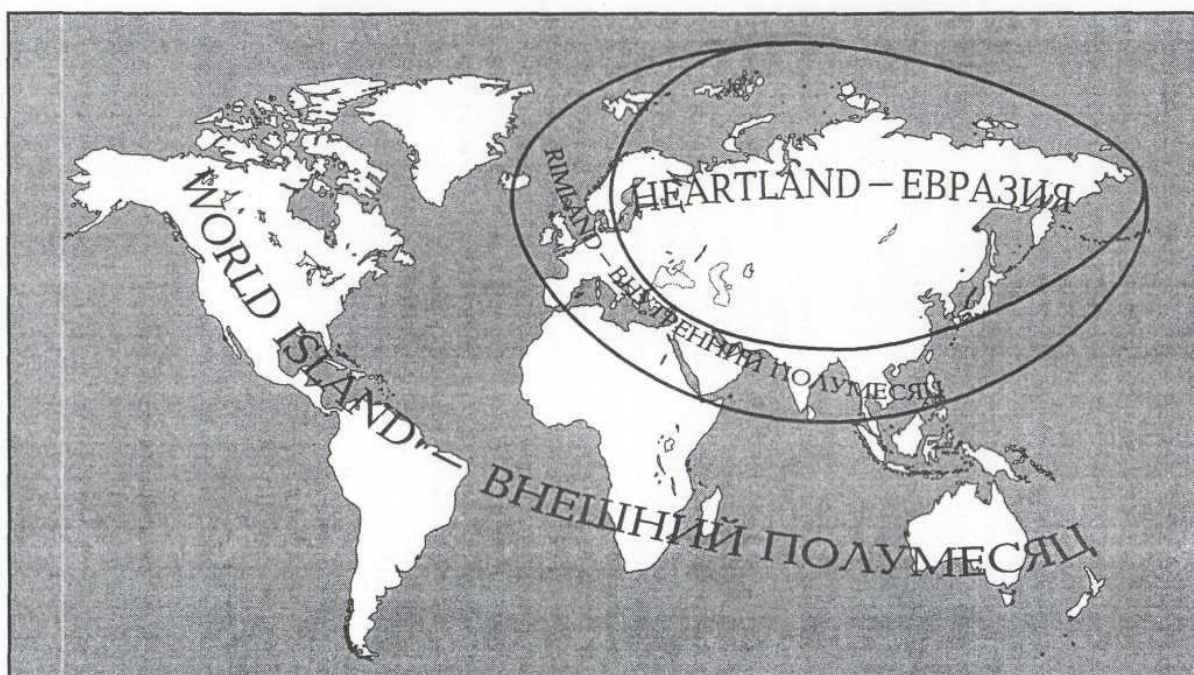


Рис.12.1. Карта Макиндера, характеризующая геополитическое значение территорий

- «Внутриконтинентальное пространство» (Heartland) – земля сердцевины, «географическая ось истории», которая устойчиво сохраняет «теллурократическую» цивилизационную специфику (сухопутное могущество). «Тот, кто доминирует над Мировым Островом, доминирует над миром» (рис.12.1).
- «Внутренний или континентальный полумесяц», «береговая зона» (Rimland) представляет собой пространство интенсивного культурного развития. Очевидны черты «талассократии»

(морское могущество), хотя они уравниваются теллурократическими тенденциями.

– «Внешний или островной полумесяц» представляет собой «неизведанные земли», с которыми возможны только морские коммуникации.

– *Экономико-географическое положение (ЭГП)* – совокупность пространственных отношений социально-экономических объектов к другим объектам, т.е. отношение региона ко вне его находящимся данностям, имеющим экономическое значение.

Степень благоприятствования ЭГП оценивают по следующим критериям:

– полезность, или рентность (с позиции эффективности того или иного вида предпринимательской деятельности по сравнению с другими регионами);

– потенциальность положения (с позиции перспективных возможностей для предпринимательства);

– рыночное положение (с позиции благоприятствования условий для создания и поддержания в длительной перспективе конкурентных преимуществ, формируемых региональными детерминантами).

– Совокупность ресурсов территориального образования.

Природные ресурсы – компоненты природы, которые используются или могут использоваться в качестве средств производства с учетом положений *теории инвайронментализма*.

Инвайронментализм - природа в человеческой среде обитания образуется, прежде всего, не как экосистема или биосфера, но как совокупность конкретных природных объектов, взятых в их единичности и неповторимости. Любые изменения, ведущие к гибели «одних» за счет жизни «других», имеют непредвиденные и непредсказуемые последствия для всей системы, мутация которой включает не только биологические, но и социальные, и ментальные аспекты.

Людские ресурсы:

1. источник кадрового потенциала (демографическая и образовательно-квалификационная структура населения);

2. контингент потенциальных потребителей товаров и услуг (этническая структура, покупательная способность).

Социальная среда, в которой должна осуществляться предпринимательская деятельность характеризуется:

- структурой населения по качеству жизни;
- структурой населения по уровню занятости;
- структурой населения по уровню доходов;
- структурой населения по уровню обеспеченности материальными и духовными благами.

Предпринимательский климат региона – общие для всех или большинства экономических агентов, действующих на той или иной территории, возможности и условия для ведения этой деятельности и достижения ее целей, которые определяют инвестиционную привлекательность региона.

Инвестиционная привлекательность региона – совокупность благоприятных для инвестиций факторов, отличающих данный регион от других. Она складывается из оценки объективных возможностей региона (инвестиционного потенциала: высокий, средний, низкий) и условий деятельности инвестора (инвестиционного риска: высокий, средний, низкий).

Инвестиционная привлекательность российских регионов в начале XXI века:

- максимальный потенциал – минимальный риск – 3 региона;
- высокий потенциал – умеренный риск – 1 регион;
- высокий потенциал – высокий риск – 0 регионов;
- средний потенциал минимальный риск – 2 региона;
- средний потенциал – умеренный риск – 18 регионов;
- средний потенциал – высокий риск – 1 регион;
- низкий потенциал – минимальный риск – 2 региона;
- пониженный потенциал – умеренный риск – 31 регион;
- пониженный потенциал – высокий риск – 2 региона;

– незначительный потенциал – умеренный риск – 15 регионов;

– незначительный потенциал – высокий риск – 8 регионов;

– низкий потенциал – экстремальный риск – 3 региона.

Таким образом, неблагоприятный инвестиционный климат имели 72% регионов РФ.

Объектом анализа региональной политики принят *регион* в представленной выше интерпретации. Особое внимание нами уделяется анализу инвестиционной привлекательности региона, поскольку 72% регионов РФ обладают неблагоприятным инвестиционным климатом. Эта проблема особенно актуальна в контексте рассматриваемой в монографии цикличности развития экономики, ее влияния на конкурентные преимущества национальной экономики и ее территориальных образований (регионов).

Начнем с анализа изменений, вызванных фазой рецессии очередного экономического цикла в мировой и национальной экономике РФ.

12.1.1.2. Изменения, вызванные фазой рецессии очередного экономического цикла (2008 – 2010гг)

Рецессия обострила конкуренцию между субъектами мировой экономики, которая развернулась также и на региональном уровне. При этом одной из важнейших проблем эффективного развития регионов РФ явилась ограниченность инвестиционных ресурсов для реализации их стратегических целей и задач. Недостаток инвестиционных ресурсов отрицательно сказался на темпах экономического роста и не позволил достичь желаемых структурных изменений в экономике страны и ее региональных подразделений (гл. 2).

Ввиду ограниченности бюджетных ресурсов, а также неодинакового уровня социально-экономической эффективности бюджетных инвестиций регионов в развитие инвестиционного потенциала различных сфер экономической деятельности (гл. 14), возникает необходимость выбора приоритетных

направлений государственного участия в развитии инвестиционного климата регионов в разных фазах экономического цикла.

В современных условиях актуальность рассмотрения проблемы управления инвестиционным процессом в регионах РФ обуславливается возросшей ролью регионального управления в целом. Развитие рыночных отношений, связанное с осуществлением структурных преобразований в экономике в условиях одновременного формирования многоуровневой системы государственного управления требует принципиально новых подходов к разработке региональной инвестиционной политики. Гармонизация целей развития региона и целей развития хозяйствующих субъектов, ведущих предпринимательскую деятельность на его территории, является основным условием эффективного функционирования и развития региональной экономической системы.

Под *региональной политикой* понимается целенаправленная деятельность властных структур и различных групп стратегического влияния, направленная на регулирование экономической деятельности в регионе (Градов А. П., 2003). Она включает в себя направления, оказывающие влияние на формирование инвестиционного процесса в регионе, в частности инвестиционной привлекательности региона (рис.12.2)

Анализ состояния региональной системы управления в инвестиционной сфере большинства субъектов РФ позволил выделить следующие проблемы:

- отсутствие единой методологической основы разработки региональной экономической политики, ориентированной на формирование и поддержку благоприятно инвестиционного климата;

- низкий уровень обеспеченности регионального менеджмента представлениями о рыночной концепции инвестиционной деятельности;

- разнонаправленность целей функционирования на инвестиционном рынке организационных структур, которые влияют на формирование инвестиционного климата;
- существующие методики и инструментарий поддержки, обоснования и процедур принятия решений на региональном уровне носят частный
- характер и не формируют целостную, комплексную систему управления инвестиционным процессом в регионе.



Рис.12.2. Схема влияния предпринимательского климата на инвестиционную привлекательность региона

Все это обуславливает необходимость разработки концептуальных и методических положений управления инвестиционным процессом в регионе на основе системного подхода для обеспечения стабильного притока инвестиций с рынков капитала и их эффективного использования.

Проведенные нами исследования позволили дополнить концепцию управления инвестиционным процессом в регионе и разработать комплексную систему управления инвестиционным процессом, ориентированную на прямого стратегического инвестора в той или иной фазе экономического цикла.

12.1.2. Принципы и механизм управления инвестиционным процессом в регионе

Под *управлением инвестиционным процессом в регионе* понимается целенаправленное воздействие со стороны региональных властей на систему условий инвестиционной деятельности для максимального соответствия ее запросам инвесторов и стимулирования их инвестиционной активности в интересах обеспечения эффективного функционирования и развития региональной экономической системы.

Принципы построения системы государственного управления инвестиционным процессом в разных фазах экономического цикла на федеральном уровне изложены в главе 14. Аналогичны и региональные принципы воздействия государства на инвестиционные процессы, осуществляемые в рамках региона. Нами предлагается принципиальная схема механизма управления инвестиционным процессом, которая адаптируется в разделе 12.2 настоящей главы применительно к той или иной фазе экономического цикла. Эта схема включает следующие структурные составляющие (рис. 12.3.):

1. *Блок взаимодействия с внешней средой* обеспечивает связь с внешней средой и включает в себя согласование стратегических целей развития национальной экономики и интересов региона, исследование конкурентов за инвестиционные ресурсы (другие страны и регионы), мотивов деятельности и экономических ожиданий, которыми руководствуются потенциальные инвесторы, а также конъюнктуры рынков капитала.



Рис. 12.3. Схема механизма управления инвестиционным процессом

Поскольку интересы инвесторов и инвестируемой системы не всегда совпадают, поэтому очень важно установить полный спектр движущих мотивов и взаимных ожиданий у всех субъектов инвестиционной деятельности для их последующего согласования.

2. *Ресурсное обеспечение* включает внутреннее и внешнее финансирование, а также те виды ресурсов, которые необходимы для развития инвестиционного процесса (трудовые, материальные, интеллектуальные, инновационные и др.).

3. *Правовое и методическое обеспечение* и регулирование, регламентирующие инвестиционную деятельность, основываются на федеральном законодательстве и соответствующих нормативных актах, принятых на уровне субъектов РФ и муниципальных образований.

4. *Организационное обеспечение* инвестиционной деятельности включает функционирование необходимых организационных структур, обеспечивающих действия по управлению инвестиционным процессом: инициирование, анализ инвестиционной ситуации, планирование, регулирование, контроль достижения поставленных целей.

12.1.3. Система взаимосвязей основных элементов инвестиционного процесса

В рамках предлагаемой концепции нами разработана система взаимосвязей основных элементов инвестиционного процесса (рис.12.4).

Ключевым понятием системы элементов инвестиционного процесса является «инвестиционный климат». Всесторонний анализ инвестиционного климата предполагает рассмотрение его содержания с позиции двух методологических подходов.

Институциональный подход раскрывает институциональную структуру инвестиционного климата через взаимодействие формальных и неформальных институтов. Такой подход позволяет выявить институциональные механизмы формирования инвестиционного климата и определить инструменты государственной политики регулирования инвестиций. Доминирующий в отечественной литературе *структурный анализ* инвестиционного климата определяет его как совокупность трех составляющих – инвестиционного потенциала, как объективных

возможностей страны (региона), инвестиционного риска и национального законодательства.

Проанализируем структуру и содержание данного понятия с точки зрения структурного подхода. В некоторых источниках *инвестиционный климат* трактуется как совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социо-культурных, организационно-правовых и географических факторов, привлекающих или отталкивающих инвесторов вкладывать средства в ту или иную хозяйственную систему (Максимов И. Б., 2003).

К объективным региональным факторам относятся экономико-географическое положение, природные условия, природные ресурсы, состав и структура населения, специализация хозяйства региона и др. Субъективные факторы представляют собой целенаправленную деятельность различных властных структур и различных групп стратегического влияния федерального и регионального уровней, направленную на регулирование экономической деятельности в рамках страны и региона.

Мнения экономистов также расходятся и при конкретизации *структуры* этого понятия. В совокупности понятий, формирующих состояние инвестиционного климата, системообразующей категорией является инвестиционная привлекательность.

Сформировались несколько различных точек зрения на определение понятия «инвестиционная привлекательность». Различие определений обусловлено, с одной стороны, разницей в объектах, применительно к которым рассматривается этот термин (страна, регион, отрасль, организация, инвестиционный проект и т.д.), а с другой – различиями в субъектах инвестиционной деятельности и их целями инвестирования.

Когда речь идет об инвестиционной привлекательности стран, регионов, отдельных территорий, отраслей данную категорию определяют как наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования.

Обобщая другую группу определений, под инвестиционной привлекательностью понимается способность фирмы обеспечить инвестору удовлетворительный положительный эффект (экономический,

социальный, информационный, инновационный) (Экономическая стратегия фирмы, 2003).

В отдельных экономических публикациях понятие инвестиционная привлекательность нередко трактуется как синоним понятия инвестиционный климат (Максимов И. Б., 2003) или же рассматривается как его составляющая (Кузнецов С. В., 2003).

Так авторы статьи «Оценка инвестиционных проектов: учет региональных рисков» определяют инвестиционную привлекательность как систему объективных признаков, средств и возможностей, обуславливающих в совокупности потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в данную страну, регион, отрасль. И считают, что инвестиционная привлекательность должна рассматриваться как составляющая инвестиционного климата. Инвестиционную активность данные авторы определяют как реальное развитие инвестиционной деятельности в виде инвестиций в основной капитал и считают ее итоговой составляющей инвестиционного климата (Ройзман И., 1998). На наш взгляд инвестиционная активность – это скорее результат благоприятного инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности, а не составляющая этого климата.

Между инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью существует причинно-следственная связь: инвестиционная привлекательность является обобщенным факториальным признаком (независимой переменной), а инвестиционная активность – результативным признаком (зависимой переменной). Следовательно, могут быть установлены тип и параметры этой объективно существующей зависимости. Но необходимо учесть, что на данную зависимость накладываются ограничения в виде конъюнктуры рынка. Климат может быть благоприятным, а активность низкой, например, при отсутствии у инвестора ресурсов. По нашему мнению правомернее рассматривать инвестиционную активность как фактическую степень реализации инвестиционных возможностей экономических субъектов.

Кроме того, само слово привлекательность предполагает субъективность оценки возможных инвесторов, а авторы определяют инвестиционную привлекательность как сочетание объективных признаков. Инвесторы оценивают привлекательность данного региона в

сравнении с альтернативными вариантами вложения инвестиций в другие регионы. Оценивая инвестиционный климат, инвестор привносит в его характеристику свои субъективные суждения, считая привлекательным именно тот инвестиционный климат, который максимально соответствует его представлениям и ожиданиям. Поэтому инвестиционная привлекательность будет определяться не только инвестиционным климатом внутренней среды, но и состоянием внешней, а также субъективными предпочтениями и ожиданиями инвесторов. (В главе 14 предлагаются оригинальные паттерны, характеризующие понятие инвестиционной привлекательности с точки зрения инвестора и с точки зрения предпринимателя – потенциального потребителя инвестиций)

Следовательно, прежде чем приступить к работе по формированию благоприятного инвестиционного климата, необходимо выяснить, какие его характеристики инвесторы считают наиболее привлекательными, а какие непривлекательными, а также их значимость для принятия решения об инвестировании.

Кроме того, необходимо учитывать, что экономика региона является подсистемой общей экономической системы страны, поэтому его инвестиционная привлекательность будет определяться также инвестиционным климатом страны в целом. Для стратегического инвестора не будут достаточно убедительными аргументы инвестирования средств в предприятия региона, если развитие данной отрасли в масштабах международной экономики находится в кризисном состоянии или риск политической и экономической нестабильности в государстве сведет на нет любые его усилия.

В трактовке других исследователей нивелируется значимость объективной обусловленности данной категории. Инвестиционная привлекательность понимается как «совокупность находящихся под влиянием местных властей условий для хозяйственной деятельности и инвестиций, определяемых хозяйственным регулированием, традициями и практикой хозяйственных отношений, влияющих на принятие решений об изменении масштабов и характера производства» (Максимов И. Б., 2003). Т.е. акцент делается на субъективные факторы, влияющие на уровень данной категории.

На наш взгляд при определении инвестиционной привлекательности необходимо подчеркнуть, что это субъективное отражение объективной реальности. То есть **инвестиционная привлекательность** – это субъективная оценка инвестором страны, региона или предприятия, складывающаяся на основе анализа объективных характеристик инвестиционного климата (аналогично субъективное мнение о привлекательности со стороны предпринимателя).

Рассмотрим более подробно составляющие инвестиционного климата. В экономической литературе наиболее распространенной является следующая точка зрения.

Инвестиционный климат включает в себя два основных элемента:

- инвестиционный потенциал, который связан с емкостью инвестиционного пространства;
- инвестиционный риск, который связан с его надежностью.

Инвестиционный потенциал характеризует возможности данной территории с точки зрения вложения капитала. Но в различных экономических источниках неоднозначна трактовка этого понятия. Проведенный анализ публикаций позволяет выделить несколько наиболее характерных подходов.

Трактовка содержания категории «инвестиционный потенциал» базируется на:

1. *Финансовом подходе*, сводящем категорию «инвестиционный потенциал» к «потенциалу инвестиционных ресурсов», то есть к источникам их формирования, таким как прибыль, амортизационные отчисления, активы государственных и коммерческих финансовых учреждений, сбережения населения и прочие.

Инвестиционный потенциал региона рассматривается как объем инвестиций, который может быть привлечен на приобретение, создание и модернизацию основных фондов за счет внутренних и внешних источников финансирования (Региональная статистика, 2001).

2. *Результативном подходе*, базирующемся на учете отдачи используемых ресурсов, вне зависимости от их вида. $ИП = \sum_{i=1}^n Q_i H_i$, где n

– количество видов ресурсов, Q – объем i -го вида ресурса, H – норматив

выпуска продукции в стоимостном выражении из единицы i – го вида ресурса (Климова Н. И., 2004).

3. *Ресурсном подходе*, полагающем, что под потенциалом территории (региона) «логично понимать совокупность всех имеющихся в ее границах ресурсов – материальных и духовных, природных и человеческих, как уже вовлеченных в процессы общественного производства и социального развития, так и тех, которые могут быть использованы для роста экономической мощи, укрепления социально-политической стабильности, повышения уровня и качества жизни населения данной территории» (Региональная экономика, 2005).

Если рассматривать категорию «инвестиционный потенциал» как систему, состоящую из двух элементов «инвестиции» и «потенциал», то из принципа системности следует, что сущность системы будет определяться взаимодействием смысловых нагрузок ее элементов. Поэтому при разработке методических основ оценки основополагающим является уточнение содержания данных категорий.

Общепринятое толкование категории «потенциал» в экономической литературе отсутствует. В существующих публикациях данное понятие наиболее часто отождествляется с ресурсами, экономической эффективностью, уровнем социально-экономического развития.

С семантической позиции слово «потенциал» означает «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии, а также средства, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели». Другими словами, под потенциалом понимается максимальная величина средств, предназначенных для достижения каких-либо целей.

Таким образом, на наш взгляд с учетом специфики экономического содержания категорию «потенциал» можно толковать как *максимально возможный результат деятельности конкретного иерархического уровня хозяйствования при задействовании всего комплекса ресурсов*, которым он располагает. Поэтому результативный подход при уточнении данного понятия на наш взгляд более справедлив. Однако нужно усилить в этом определении роль цели, поскольку один и тот же комплекс ресурсов для достижения одной цели может быть охарактеризован как потенциал, т.е. возможность эффективно достичь этой цели, а для другой цели этот же

комплекс ресурсов не может быть потенциалом. Следовательно, потенциал должен быть тесно связан с целями.

Инвестиционный потенциал региона – это комплекс инвестиционных возможностей экономики, формирующийся посредством интеграции и синергии инфраструктурного, ресурсного и макроэкономического потенциалов региона и ограниченный в использовании уровнем инвестиционных рисков.

Совокупный инвестиционный потенциал хозяйственной системы складывается из потенциалов различных ее составляющих (Официальный сайт «Эксперт РА», 2010).

Ресурсно-сырьевой: средневзвешенная обеспеченность территории региона балансовыми запасами основных видов природных ресурсов.

Производственный: совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе.

Потребительский: совокупная покупательная способность населения региона.

Инфраструктурный: экономико-географическое положение региона и инфраструктурная насыщенность его территории.

Инновационный: уровень развития науки, внедрения достижений научно-технического прогресса и степень модернизации производства в регионе.

Трудовой: наличие профессионально обученной рабочей силы и квалифицированного инженерно-технического персонала.

Институциональный: обеспеченность развития региона необходимыми институтами рыночной экономики.

Финансовый: объем налоговой базы и прибыльность предприятий.

Инвестиционный риск оценивает вероятность потери инвестиций и дохода от них. В зависимости от причин возникновения и возможностей устранения инвестиционные риски можно разделить на два вида:

1. *Специфический* или коммерческий инвестиционный риск является разновидностью предпринимательского риска, связанного с инвестиционной деятельностью и вызванного специфическими для каждого инвестиционного проекта или отдельного предприятия (корпорации) особенностями коммерческой деятельности. Коммерческие инвестиционные риски проявляются лишь на уровне предпринимательской

деятельности (предприятия, корпорации) и не имеют макроэкономической, региональной и отраслевой форм.

2. *Неспецифический* или некоммерческий инвестиционный риск обусловлен внешними по отношению к инвестору обстоятельствами макроэкономического, регионального и отраслевого характера. Они воздействуют в одинаковой степени на вероятные результаты осуществления всех инвестиционных проектов соответственно в данной стране, регионе или отрасли. Поэтому количественные значения таких рисков обязательно должны учитываться в государственном регулировании инвестиционных процессов и в расчетах показателей эффективности инвестиционных проектов. Региональные инвестиционные риски являются неспецифическими (Ройзман И., 1998).

Применительно к региону можно выделить следующие составляющие инвестиционного риска.

Экономический, – риск, связанный с динамикой экономических процессов в регионе.

Социальный риск, характеризующийся уровнем социальной напряженности в регионе.

Политический, характеризующий степень приверженности властей рыночным преобразованиям, устойчивость региональной власти и политическую поляризацию населения.

Финансовый – риск, отражающий степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий.

Законодательный – риск, отражающий отсутствие системного подхода к построению совокупности правовых норм, регулирующих экономические отношения в регионе. В результате возникает противоречивость законодательных актов.

Криминальный, зависящий от уровня преступности, размеров теневой экономики, оценки вовлеченности криминальных кругов в легальную экономику.

Экологический, характеризующий степень напряженности экологической ситуации, деградации природной среды, решения по развитию природоохранных мероприятий.

Уровень инвестиционных рисков накладывает ограничения на инвестиционный потенциал, т.е. риски это своего рода «рамки», в пределах

которых инвестор может использовать инвестиционный потенциал. Чем ниже уровень инвестиционных рисков, тем полнее может использоваться инвестиционный потенциал.

На возможность использования инвестиционных возможностей оказывают влияние не только инвестиционные риски, но и ***инвестиционные барьеры***.

Международный Банк Реконструкции и Развития в своем ежегодном отчете о состоянии инвестиционного климата в мире представил исследование факторов препятствующих развитию инвестиционных процессов, так называемых «барьеров». Инвестиционные барьеры включают в себя такие показатели как:

- уровень монополизма производителя;
- наличие условий для свободного перемещения товаров;
- наличие условий для свободного перемещения капиталов;
- наличие условий для свободного перемещения рабочей силы.
- Кроме того, к ним можно отнести также:
- уровень бюрократизации экономики;
- уровень государственного регулирования экономики;
- уровень информационной открытости экономики;
- уровень налогообложения;
- уровень социального обременения экономики.

Таким образом, если инвестиционный риск – это вероятность сбоев в реализации условий инвестиционного процесса, формирующих предпосылки потери инвестиций или дохода от них, то *инвестиционные барьеры* – это факторы, препятствующие использованию инвестиционного потенциала независимо от уровня риска .

Часть экономистов считает, что меры направленные на стабилизацию общих макроэкономических условий, будут способствовать привлечению инвестиций, необходимых для развития региона. Но анализ мирового и отечественного опыта показывает, что для инвесторов также важны *побудительные механизмы*, а именно:

- создание зон экономического и технологического развития
- информационная система для инвесторов

- эффективная коммуникационная стратегия, ее цель – создание позитивного имиджа региона как места размещения инвестиций
- стратегический консалтинг – сопровождение проектов и консультации инвесторов
- финансовые и фискальные льготы
- финансовый инжиниринг и др.

Обобщенная схема взаимосвязи элементов инвестиционного процесса представлена на рис.12.3.

Инвестиционный климат формирует у инвестора собственную оценку объекта инвестирования – инвестиционную привлекательность, которая реализуется в практических действиях, отражающихся в категории инвестиционная активность.

Под *инвестиционной активностью* понимается интенсивность инвестиционной деятельности, характеризующаяся объемом и темпами привлечения инвестиций (Экономическая стратегия фирмы, 2003).

Сама активность также оказывает влияние на инвестиционный климат: чем она выше, тем благоприятнее инвестору кажется инвестиционный климат. Повышение инвестиционной привлекательности 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. Увеличение притока инвестиционных ресурсов дает возможность органам управления региональным развитием перераспределить их более рациональным и эффективным способом, чтобы сократить диспропорции в региональном развитии, улучшить социальные условия жизни в регионе, способствовать развитию инфраструктуры, а, следовательно, повысить инвестиционную привлекательность региона.

Как уже было сказано выше, инвестиционная активность определяется не только инвестиционной привлекательностью территории, но и наличием свободных инвестиционных ресурсов, т.е. инвестиционным предложением. Инвестиционное предложение можно охарактеризовать понятием финансовый инвестиционный потенциал. Это тот объем инвестиций, который мог бы получить

регион в случае наилучшей для него конъюнктуры. Но регион это система, погруженная во внешнюю среду, где находятся ее конкуренты. Поэтому, будут ли инвестиции внедрены в нее, зависит не только от привлекательности ее внутренней среды, но и от состояния внешней. Следовательно, инвестиционная активность будет определяться также фактическим уровнем финансового инвестиционного потенциала, ограниченного внешними факторами.

Динамика инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности в зависимости от фаз экономического цикла подробно рассмотрена в разделе 12.2. на примере Ленинградской области.

Институциональная составляющая инвестиционного климата. Мировой и отечественный опыт свидетельствует о том, что рынок не решает «автоматически» очень многие проблемы не только в сфере социальных проблем, национальной безопасности, экологии, ресурсов, но и непосредственно в экономике, и в том числе в вопросе инвестиций. Как показывает практика, если государство устраняется от регулирования инвестиционного процесса, инвестиционные потоки направляются совсем не в те отрасли и регионы, которые в большей степени нуждаются в модернизации, т.е. структура инвестиций не соответствует потребностям экономики. Кроме того, для кардинального улучшения ситуации необходим целый комплекс мер, стимулирующих инвестиционную активность. Причем, любые меры будут малоэффективными, если они подчиняются не стратегическому плану, а текущим интересам, поэтому привлечение инвестиций должно осуществляться стратегически, на основе долгосрочного подхода с учетом национальных интересов. В связи с этим особое внимание в монографии уделено вопросу государственного участия в развитии инвестиционного процесса.

Обобщенная схема взаимосвязи элементов инвестиционного процесса представлена на рис. 12.4.

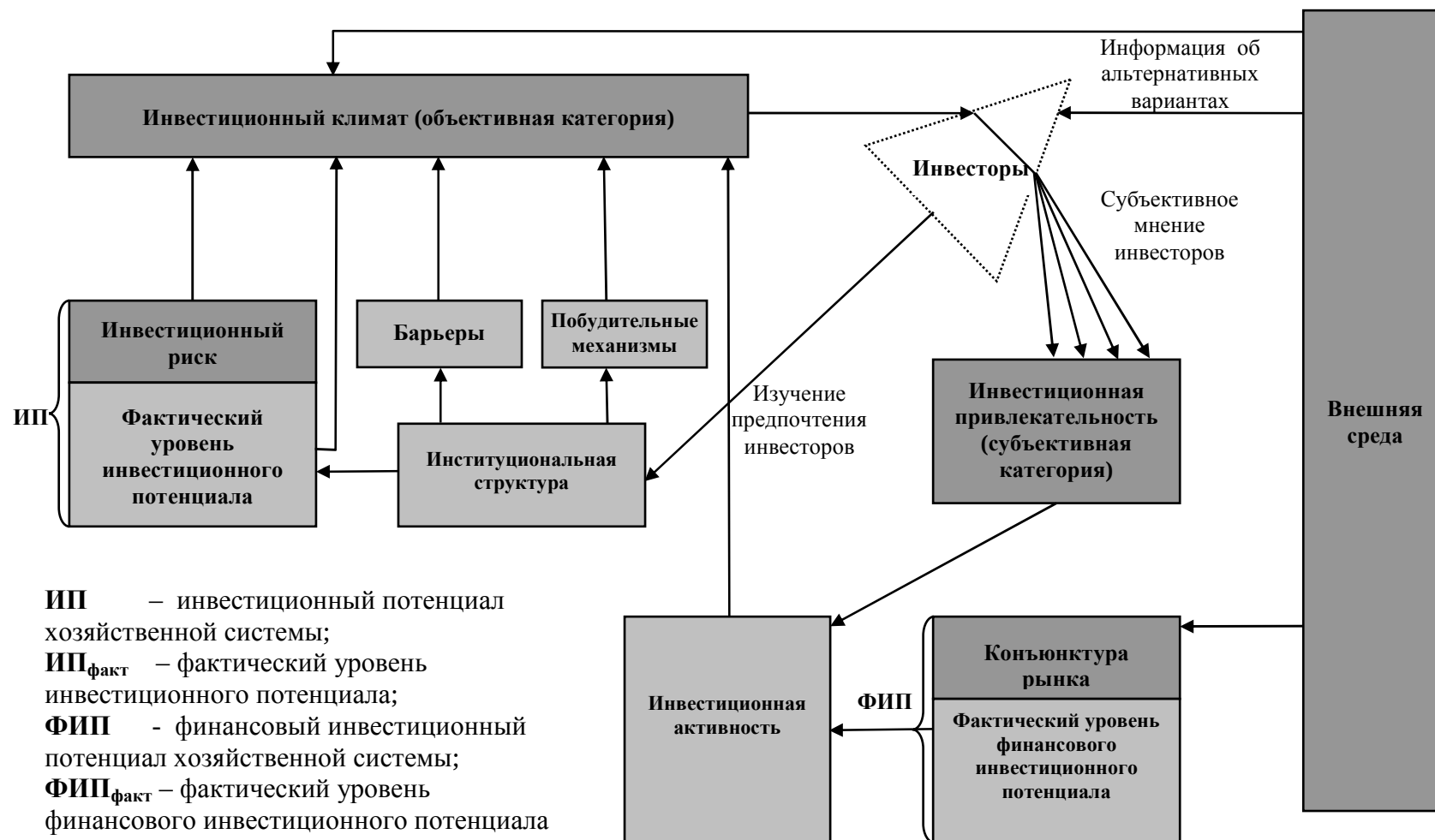


Рис. 12.4. Взаимосвязь элементов инвестиционного процесса

В большинстве разработок по данной тематике институциональной составляющей инвестиционного климата не уделено должного внимания. Поэтому на наш взгляд необходимо структурный подход дополнить положениями институционального подхода, раскрывающего инвестиционный процесс с точки зрения взаимодействия формальных и неформальных институтов и позволяющего выявить институциональные механизмы формирования инвестиционного климата и инструменты государственной политики регулирования инвестиций.

Элементы институциональной составляющей инвестиционного климата представлены в таблице 12.1. В качестве *формальных правил* принимаются действующие в рамках региона законодательно-правовые нормы и параметры контрактной системы. *Неформальные ограничения* представлены системой идентификационных показателей поведенческого характера – стандартов инвестиционного поведения и сложившихся поведенческих норм, инвестиционной ментальности и инвестиционного обычая, инвестиционной культуры и мотивации. *Характеристики принуждения* определяются параметрами и уровнями ответственности за нарушение установленных правил поведения в инвестиционной сфере. Комплексный пример с анализом результатов оценки всех показателей рассмотрен в монографии Климовой Н. И. «Инвестиционный потенциал региона» (Климова Н. И., 2004).

Таблица 12.1

Элементы институциональной составляющей инвестиционного климата региона

Элементы	Показатели
Формальные правила	
1. Законодательно- нормативная база инвестирования	Оценка законодательной базы инвестирования относительно уровня стран с развитой системой рыночных отношений
2. Институт собственности	Доля предприятий и организаций государственной формы собственности в общем объеме инвестирования
	Доля предприятий и организаций государственной формы собственности в общем объеме производства
3. Свобода предпринимательства	Оценка степени свободы предпринимательства в инвестиционной сфере
4. Защита собственности	Оценка степени надежности механизма защиты собственности
	Оценка степени надежности механизма защиты инвестиций
5. Развитие предпринимательства	Доля малых и средних предприятий в общем объеме организаций

Окончание табл. 12.1

Элементы	Показатели
Формальные правила	
6. Система экономических стимулов	Льгутируемая доля прибыли, при ее направлении на инвестирование, в общем объеме прибыли
7. Условия кредитования	Соотношение ставки кредитования и уровня рентабельности
8. Режим инвестирования	Отношение объемом инвестирования, осуществляемого на льготных условиях, к общему объему инвестирования
9. Конкурентная среда	Степень монополизации инвестиционной деятельности
10. Договорной порядок и применяемые контрактные схемы	Оценка контрактной системы выполнения подрядных работ
Неформальные ограничения	
1. Кодекс поведения участников инвестиционных отношений	Оценка стандартов инвестиционного поведения (сложившихся поведенческих норм) участников инвестиционных отношений относительно их «социально санкционируемого» уровня
2. Инвестиционная «ментальность»	Оценки уровня ответственности за качество и сроки реализации инвестиционных проектов Доля «инвестиционных обычаев» в общем объеме инвестиционных отношений
3. Мотивация инвестирования	Преобладающая побудительная мотивация к инвестированию (достижение частнопредпринимательского эффекта, соблюдение групповых интересов, ориентация на обеспечение нац. интересов, совмещенная мотивация)
4. Уровень инвестиционного проектирования	Оценка уровня инвестиционных проектов относительно международных стандартов
5. Уровень трансакций	Оценка уровня взаимных договоренностей между участниками инвестиционных отношений при осуществлении инвестиционной деятельности
6. Инвестиционная законность	Число экономических преступлений в инвестиционной сфере
7. Инвестиционный контроль	Степень эффективности контроля выполнения условий контрактов
Характеристики принуждения	
1. Ответственность за незаконную инвестиционную деятельность	Объем штрафных санкций за осуществление инвестиционной деятельности без соответствующих лицензий
2. Защита инвестирования	Ответственность за осуществление инвестиций, источником которых являются нелегальные виды деятельности
3. Защита конкуренции	Ответственность за ограничение конкуренции в инвестиционной сфере
4. Нормативы банкротства	Уровень коэффициента текущей ликвидности Коэффициент обеспеченности собственными средствами Коэффициент восстановления платежеспособности
5. Степень ответственности за нарушение условий контракта	Уровень штрафных санкций за нарушение условий контракта

12.1.4. Этапы управления инвестиционным процессом

Недостаток инвестиционных ресурсов отрицательно сказывается на темпах экономического роста и не позволяет достичь желаемых структурных изменений в экономике региона, что определяет необходимость разработки системного подхода к привлечению инвестиций в регион, способного обеспечить стабильный приток инвестиций с рынков капитала.

В связи с этим возникает необходимость создания комплексной системы управления инвестиционным процессом в регионе с учетом следующих положений:

1. При анализе инвестиционной ситуации в регионе и разработке комплекса мер, направленных на ее улучшение, необходимо учитывать не только оценку факторов инвестиционного климата, основанную на объективной статистической информации, но и субъективную оценку инвестиционной привлекательности региона потенциальными инвесторами (см. главу 14).

2. Региональные отраслевые приоритеты должны выбираться на основе сочетания интересов инвесторов (коммерческой эффективности) и инвестируемой социально-экономической системы региона (увеличение социальной и бюджетной эффективности).

3. Необходимо отслеживать реакцию инвесторов на изменения инвестиционного климата в регионе с целью корректировки механизма реализации выбранной стратегии. Для этого целесообразно воспользоваться системой сканирования внешней среды, предложенной в гл. 5 монографии.

Схема управления инвестиционным процессом в регионе представлена на рис.12.5. Дадим краткую характеристику основных этапов этого процесса.

I этап. Определение целей региональной инвестиционной политики.

Ключевым моментом разработки системы управления инвестиционным процессом в регионе является определение целей региональной инвестиционной политики. От того, какие приоритеты будут положены в основу концепции социально-экономического развития

региона, будет зависеть система целей региональной инвестиционной политики.

Система целей региональной инвестиционной политики с учетом декомпозиции глобальной цели может быть представлена в виде дерева целей, в котором декомпозиция осуществляется по приоритетным направлениям развития региона при формировании и поддержании его конкурентных преимуществ с точки зрения инвестиционной привлекательности (Градов А. П., Национальная экономика, 2006).

Для достижения целей верхних уровней необходимо определить набор приоритетных стратегических зон хозяйствования и отраслей региональной экономики, способных обеспечить увеличение темпов экономического роста системы и создать благоприятные условия для их развития в регионе. Но поскольку именно инвестиции являются основой развития данных отраслей необходимо разработать систему управления инвестиционным процессом в регионе, позволяющую обеспечить стабильный приток инвестиций с рынков капитала.

II этап. Анализ текущего состояния инвестиционного процесса.

Разработке эффективной системы управления предшествует диагностика экономической системы, которая базируется на факторном анализе. Поэтому следующим этапом является анализ текущего состояния инвестиционного процесса в регионе, который предусматривает:

1. Оценку существующего инвестиционного климата с использованием *алгоритма диагностики инвестиционного климата* для расчета частных и интегральных индексов различных групп факторов на основе статистических данных.

2. Определение основных конкурентов за инвестиционные ресурсы:

- среди регионов России своей классификационной группы;
- среди регионов Федерального округа.

3. Анализ инвестиционной активности. Необходимо провести динамический и структурный анализ инвестиционной активности в регионе, а также оценить степень соответствия уровня инвестиционного климата и инвестиционной активности. Потребность в инвестициях определяется на основании целей региональной инвестиционной политики, анализа внутренней и внешней среды региона и текущего состояния инвестиционного процесса.

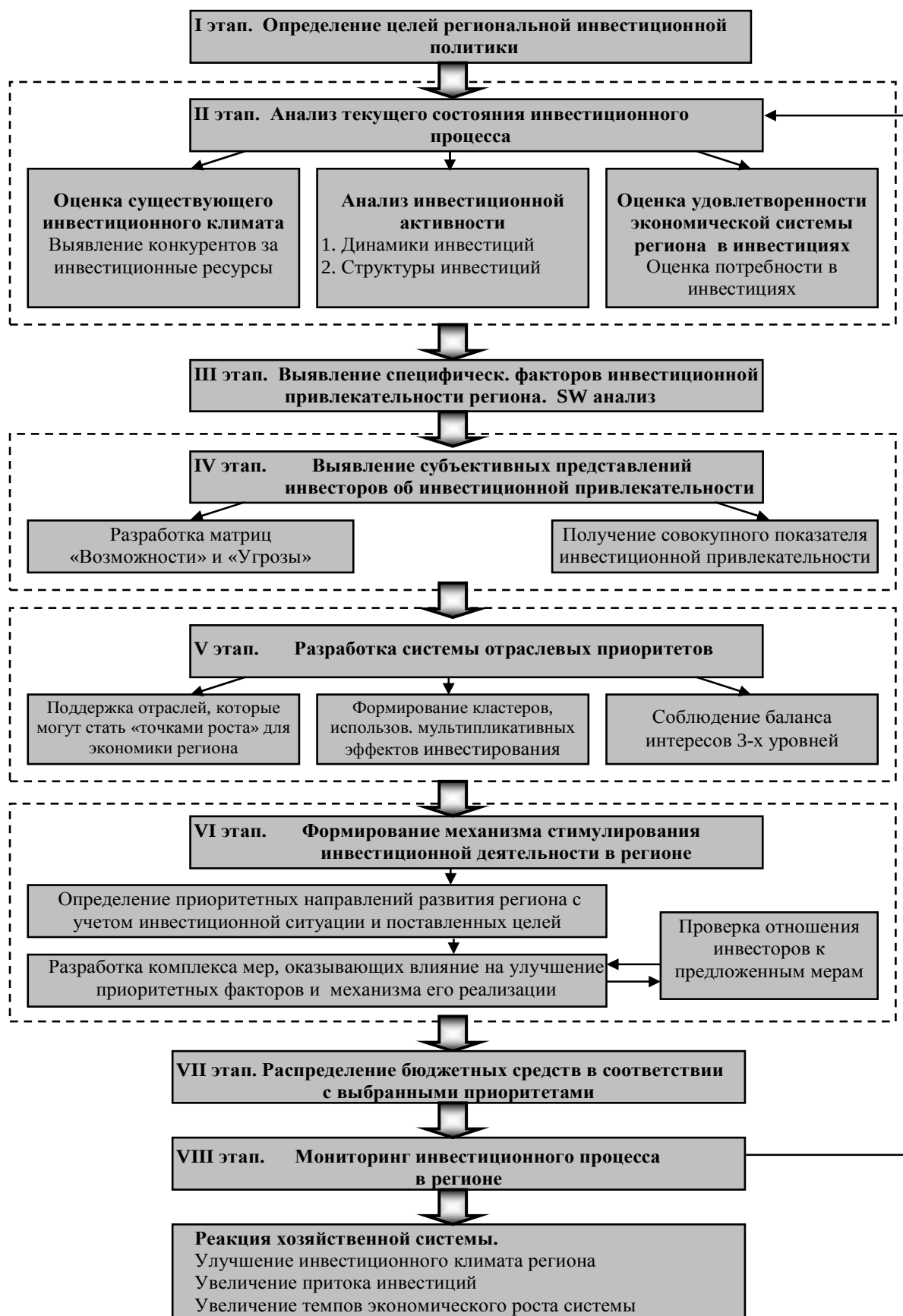


Рис.12.5. Этапы управления инвестиционным процессом в регионе

III этап. Анализ специфических факторов инвестиционной привлекательности региона. SW анализ.

Поскольку регионы Российской Федерации характеризуются специфическими особенностями развития и функционирования, необходимо учитывать особенности формирования их инвестиционной привлекательности, а также неоднозначность количества и состава аналитических показателей, используемых в ее оценке. Следовательно, появляется необходимость выявления этих специфических факторов в конкретном регионе для их включения в интегральный показатель.

SW анализ позволяет выявить сильные и слабые стороны субъекта, а на их основании определить возможности и угрозы для инвестирования в данном регионе.

IV этап. Выявление субъективных представлений инвесторов об инвестиционной привлекательности региона.

В связи с тем, что, оценивая инвестиционный климат, инвестор привносит в его характеристику свои субъективные суждения, считая привлекательным именно тот инвестиционный климат, который максимально соответствует его представлениям и ожиданиям. Поэтому инвестиционная привлекательность будет определяться не только инвестиционным климатом региона, но и субъективными предпочтениями и ожиданиями инвесторов.

Следовательно, прежде чем приступить к работе по формированию благоприятного инвестиционного климата, необходимо выяснить, какие его характеристики инвесторы считают наиболее привлекательными или непривлекательными, а также их значимость для принятия решения об инвестировании. Для этого предлагается использовать метод экспертной оценки, на основе которого *определяется совокупный показатель инвестиционной привлекательности субъекта РФ и формируется матричный комплект, включающий матрицы «Возможности» и «Угрозы»*, позволяющие выявить приоритетные направления развития региона и его инвестиционной привлекательности.

V этап. Разработка системы отраслевых приоритетов.

Ввиду ограниченности бюджетных ресурсов и неодинакового уровня социально-экономической эффективности инвестиций необходимо выбрать приоритетные отрасли, в которых увеличение инвестиций даст

наибольший эффект. *Основными принципами формирования отраслевых приоритетов* являются следующие:

1. Учет конъюнктуры рынка.
2. Поощрение производственных инвестиций в отрасли, которые могут стать «точками роста» для экономики региона.
3. Формирование кластеров и развитие отраслей-потребителей, использование мультипликативных эффектов от инвестирования.
4. Учет мотивации интересов инвесторов и инвестируемой социально-экономической системы. Необходимо обеспечить соблюдение баланса интересов 3-х уровней:
 - бюджета региона – фискальный;
 - населения – социальный;
 - инвесторов – инвестиционный.

VI этап. Формирование механизма стимулирования инвестиционной деятельности в регионе.

1. Определение приоритетных направлений развития региона с учетом инвестиционной ситуации и поставленных целей.
2. Разработка концепции инвестиционной политики региона.
3. Разработка стратегии привлечения инвестиций в регион.
4. Разработка комплекса мер, оказывающих влияние на улучшение приоритетных факторов.
5. Проверка отношения инвесторов к предложенным мерам.
6. Разработка механизма реализации данного комплекса мер.

VII этап. Распределение бюджетных средств в соответствии с выбранными приоритетами.

Суть предлагаемого подхода к распределению бюджетных средств заключается в смещении акцентов бюджетного процесса с «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» не только в краткосрочном, но и в средне и долгосрочном периодах.

Для более обоснованного распределения бюджетных ресурсов по направлениям деятельности предлагается использование математической модели, позволяющей прогнозировать уровень развития контролируемых показателей в зависимости от установленных приоритетов и заданной суммы денежных средств. Проблему оптимального распределения

ограниченного объема бюджетных ресурсов по направлениям предлагается рассмотреть с точки зрения конфликтного управления.

VIII этап. Мониторинг инвестиционного процесса в регионе.

Инвестиционный климат любой хозяйственной системы характеризуется большим динамизмом. Усиление конкуренции за инвестиционные ресурсы, стремительное развитие и смена технологий, растущая диверсификация, усложнение бизнес-процессов и другие факторы вызывают необходимость использования системы мониторинга инвестиционного процесса в хозяйственной системе, которая предполагает сбор информации, ее комплексную оценку по определенной системе показателей и принятие решения о необходимости корректировки механизма реализации выбранной стратегии.

IX этап. Анализ реакции хозяйственной системы предусматривает оценку возможностей:

1. Улучшения инвестиционного климата региона.
2. Увеличения притока инвестиций.
3. Увеличения темпов экономического роста системы.

Роль инвестиционного климата в обеспечении экономического роста можно раскрыть, используя *теорию мультипликатора и акселератора*. Если в стране складывается благоприятный инвестиционный климат, то приток инвестиций соответственно увеличивается, что в свою очередь ведет к росту ВВП и НД, то есть обеспечивает экономический рост. Причем в данной схеме наблюдается действие эффекта мультипликатора, проявляющееся в том, что прирост НД происходит в гораздо большем размере, чем прирост инвестиций. Это является стимулом для привлечения инвестиций в экономику, что в свою очередь означает, что в государстве складывается благоприятный инвестиционный климат. Здесь наблюдается действие эффекта акселератора, выражающееся в том, что прирост инвестиций оказывается больше прироста дохода. На основе результатов действия данного эффекта можно определить, насколько эффективно осуществляется инвестиционная деятельность в регионе.

Рассмотрим содержание каждого этапа управления инвестиционным процессом.

12.1.5. Оценка инвестиционного климата

12.1.5.1. Классификация факторов инвестиционного климата и их влияние на инвестиционную привлекательность региона

Разработке эффективной системы управления предшествует диагностика экономической системы, которая базируется на факторном анализе. Для установления соотношения, взаимосвязи, взаимозависимости факторов, формирующих инвестиционный климат, для всесторонней его характеристики нами предложена классификация факторов инвестиционного климата региона и выделяются его базовые признаки: структура, состав факторов, масштаб действия, субъект формирования, характер воздействия и устойчивость, степень подверженности изменениям, характер влияния на уровень инвестиционного потенциала (рис. 12.6.).

I. По масштабу действия. При классификации факторов инвестиционного климата необходимо выявить:

- федеральную составляющую (факторы инвестиционной привлекательности страны в целом);
- специфические региональные предпосылки.
- факторы федерального значения, которые определяют инвестиционную привлекательность РФ в целом.

К ним относятся:

1. Политические факторы:

- политическая стабильность и предсказуемость;
- качество государственного управления;
- политика центральных властей.

2. Экономические факторы:

- макроэкономическая стабильность: состояние бюджета, платёжный баланс, государственный долг;
- качество налоговой системы и уровень налогового бремени;
- открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами;
- уровень монополизма в экономике.

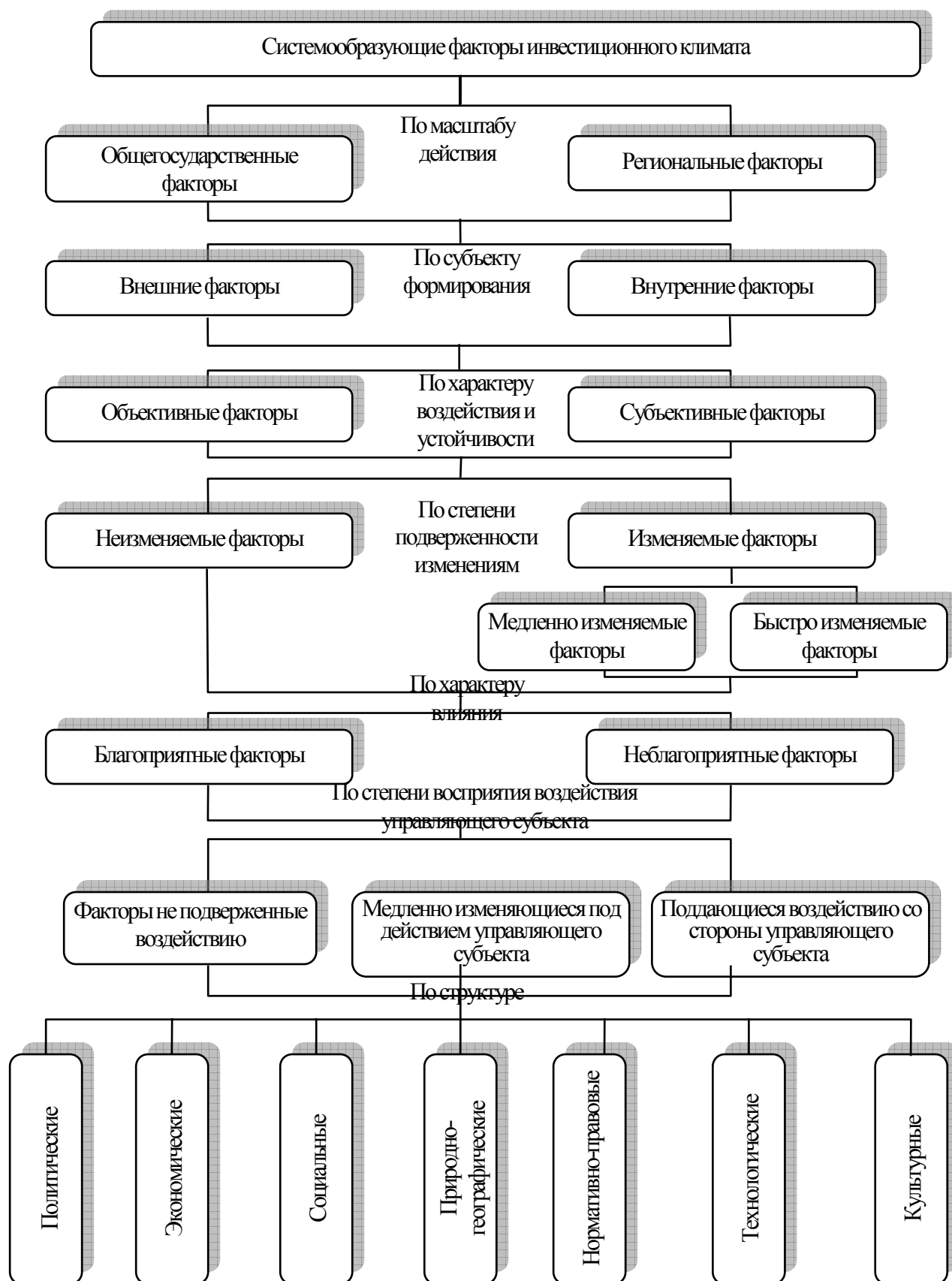


Рис.12.6. Системообразующие факторы инвестиционного климата

3. Правовые факторы:

- полнота и качество законодательства регулирующего экономическую жизнь;
- степень либеральности законодательства;
- уровень соблюдения законности и правопорядка, преступность и коррупция;
- защита прав собственности.

4. Технологические факторы:

- уровень развития и доступность объектов инфраструктуры;
- качество банковской системы и других финансовых институтов, доступность кредитования;
- внедрение международных стандартов.

Остальные группы факторов не имеют федеральной составляющей и носят региональный характер.

II. По характеру воздействия. Инвестиционный климат региона – это результат взаимодействия объективных и субъективных факторов. К *объективным региональным факторам* относятся: геополитическое положение региона, располагаемые регионом ресурсы всех видов, производственная и социальная инфраструктура региона.

Субъективные факторы (или *региональная политика*) – это целенаправленная деятельность властных структур и различных групп стратегического влияния федерального и регионального уровней, направленная на регулирование экономической деятельности. Региональная политика включает в себя налоговую, бюджетную, ценовую, инвестиционную, институциональную, социальную, негосударственную политики.

Взаимодействие объективных и субъективных факторов определяет *региональную ситуацию* – наблюдаемое в тот или иной момент времени состояние региона, тенденции его изменения (рис. 12.1). Система региональных детерминант конкурентных преимуществ экономики региона представлена на рис.12.7. С помощью данной системы можно анализировать условия, складывающиеся в регионе для создания и поддержания конкурентных преимуществ фирм и предприятий,

создающихся или функционирующих на его территории (Экономическая стратегия фирмы, 2003).



Рис.12.7. Детерминанты конкурентных преимуществ регионального значения

III. По степени подверженности изменениям различают

Неизменяемые – это те факторы, которые определены априори. Они могут быть как в высшей степени благоприятными, так и неблагоприятными. К ним относятся геополитическое положение региона и обеспеченность его природными ресурсами.

Изменяемые факторы различаются по срокам осуществления изменений и в связи с этим делятся на две группы:

Медленно изменяемые, такие, как производственная и социальная инфраструктура, социальная, политическая и экологическая обстановка, а также интеллектуальный потенциал региона (квалификация рабочей силы, наличие инновационных центров и др.).

Быстро изменяемые, такие, как региональное законодательство (система нормативных правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность), политика региональных органов власти в отношении инвесторов (создание

системы развития и сопровождения бизнеса, разработка имиджа региона и др.)

IV. По направленности воздействия можно выделить следующие группы факторов:

- политические;
- экономические;
- социальные;
- природно-географические;
- технологические;
- институциональные;
- нормативно-правовые;
- культурные.

Внутри каждой группы выделены подгруппы, отражающие определенный аспект воздействия совокупности факторов. Так, например, в группе социальных факторов выделены показатели, характеризующие трудовой, потребительский потенциалы региона, а также уровень качества социальной обстановки. В группе природно-географических факторов выделены составляющие локационного, ресурсно-сырьевого потенциала региона, а также природно-экологические риски. Классификация факторов по направленности воздействия, а также характеристика их влияния на инвестиционный климат представлены в табл. 12.2.

V. По степени восприятия воздействия со стороны управляющего субъекта выделяют:

- факторы практически не воспринимающие воздействие;
- медленно изменяющиеся под действием управляющего субъекта;
- быстро поддающиеся воздействию управляющего субъекта.

Группировка факторов по степени восприятия воздействия, а также межфакторные связи будут подробно проанализированы в разделе 12.2. данной главы.

Таблица 12.2

Классификация факторов по направленности воздействия и их влияние на инвестиционный климат

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат
1. Политические	1.Многopартийность	Наличие большого количества политических движений на региональном уровне влечет политическую и социальную напряженность, что отрицательно сказывается на привлекательности для инвесторов.
	2.Авторитет региональной власти	Подразумевает известность и признанность представителей региональных властей на уровне государства и на международном уровне. Это способствует более динамичному процессу налаживания сотрудничества, а, следовательно, и большей вероятности инвестирования средств в региональную экономику.
	3. Степень вмешательства органов власти в экономику региона	Может играть двоякую роль. В случае, когда власти ведут политику защиты местного производителя и инвестора, то их меры могут оказывать отрицательное воздействие на внешних инвесторов. В противоположном случае – властями оказывается всесторонняя поддержка инвесторам, вкладывающим средства в экономику региона (конвенции, ассоциации, участие в системе международных договоров и др.).
	4.Степень доверия населения региональной власти	Отсутствие легитимности власти приводит к росту социальной напряжённости, что является угрозой для потенциальных и действующих инвесторов.
	5. Уровень эффективности взаимодействия властей.	Необходимо взаимодействие законодательной и исполнительной властей региона, так как работают, как правило реальные законы, у которых четко проработан механизм их реализации. Кроме того, необходимо четкое разделения полномочий между центром и регионом в области регулирования инвестиционного климата.
	6.Уровень коррупции и степень бюрократизации экономики	Наличие административных барьеров при регистрации предприятий, сертификации, лицензировании. Региональная элита зачастую владеет активами, огромную часть которых составляют административные полномочия. Права распоряжаться земельными угодьями, природными ресурсами, фондом недвижимости позволяют чиновникам осуществлять тотальный контроль над предприятиями. Финансирование избирательных компаний финансово-промышленными группами, интересы которых впоследствии лоббируются их кандидатами.

Продолжение табл. 12.2

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат
2.Экономические	Производственный потенциал	
	1.Валовый региональный продукт	ВРП позволяет системно оценить эффективность макроэкономической политики региона. Динамика ВРП дает информацию о структурных сдвигах в экономике и позволяет инвесторам определять возможности для расширения своей деятельности.
	2. Объем производства в различных сферах деятельности	Объем производства в денежном выражении и в динамике показывает производственный потенциал региона в различных сферах деятельности.
	3.Региональная инфляция по сравнению со среднероссийской	Отражает степень риска упущенной выгоды при вложении капитала в промышленность региона, когда снабжение ресурсами для осуществления хозяйственной деятельности осуществляется внутри региона. А в случае продажи конечной продукции внутри этого региона инвестор наоборот будет иметь дополнительный доход из-за разницы цен.
	4.Степень изношенности ОПФ	Необходимость крупных затрат на масштабную реконструкцию и переоснащение предприятий
	5. Доля экспорта/импорта в общей сумме сделок.	Участие региона в экспорте и импорте характеризует открытость региона не только для других регионов, но и для иностранных инвесторов.
	Финансовый потенциал	
	Небюджетные факторы	– набор факторов влияния на финансовое положение региона со стороны хозяйствующих субъектов.
	1.Отношение объемов полученной прибыли к убыткам от всех видов деятельности	Характеризует предпринимательский риск вложения капитала в экономику региона.
	2. Удельный вес убыточных предприятий в регионе	Процент убыточных предприятий показывает вероятность не получения прибыли от инвестиций.
	3.Объем просроченной дебиторской и кредиторской задолженности	Даёт возможность оценить платёжную дисциплину предприятий региона.

Продолжение табл. 12.2

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат
2.Экономические	Бюджетные факторы	– набор факторов влияния на финансовое положение региона со стороны бюджета.
	1.Обеспеченность бюджета – разница доходов и расходов	Характеризует зависимость региона от Центра. С введением налогового кодекса был взят курс на максимизацию изъятия ресурсов регионов в федеральный бюджет. Налоги, некогда составлявшие существенную долю доходной части бюджетов субъектов федерации (например, акцизы), в настоящее время подлежат зачислению в федеральный бюджет и в дальнейшем распределяются регионам в виде целевых трансфертов. Из семи ранее существовавших региональных налогов в осталось только три. В связи с этим регионы теряют самостоятельность в проведении курса на повышение инвестиционной привлекательности из-за потери контроля над финансовыми ресурсами.
	2.Налоговые доходы бюджета	
	3.Доходы бюджета на душу населения	
	4.Темп изменения налоговой нагрузки	Учитывает как изменения в налоговом законодательстве (появление новых видов налогов, изменение льгот и др.) так и темпы изменения ставок различных налогов.
	5.Задолженность по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ	Определяет качество функционирования налоговой системы
3.Социальные	Трудовой потенциал	
	1.Стоимость рабочей силы	В сочетании с высокой квалификацией относительно дешёвые трудовые ресурсы способны привлечь инвесторов, ставящих перед собой цель снизить затраты и повысить качество производимой продукции.
	2. Доля экономически активного населения	Характеризует наличие рабочей силы
	3. Степень владения современными знаниями 4. Уровень образования	В связи с увеличением доли наукоемкой продукции в общем объеме товаров и услуг возрастает значение человеческого потенциала. Данные факторы позволяют инвесторам получить доход на капитал, вложенный в регион без дополнительных затрат, связанных с обучением персонала, адаптацией работников всех уровней к современным условиям ведения бизнеса.
	5.Напряженность на рынке труда	Определяется как отношение числа официально зарегистрированных безработных к заявленной организациями потребности в работниках.

Продолжение табл. 12.2

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат	
3.Социальные	Потребительский потенциал		
	1.Уровень денежных доходов населения	▪ Отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму ▪ Отношение средней зарплаты к прожиточному минимуму	Характеризует не только платежеспособный спрос населения на товары и услуги, но и уровень жизни населения региона. Низкие значения данных показателей влекут за собой социальную напряжённость и риск потери капитала в результате социальных конфликтов.
	2. Отношение сбережения к потреблению	Рост доли сбережений демонстрирует улучшение социальной обстановки и свидетельствует о повышении потребительского потенциала.	
	3.Объем вкладов населения		
	4. Индекс потребительских цен	Если данный показатель превышает среднероссийское значение, то в случае продажи конечной продукции внутри этого региона инвестор будет иметь дополнительный доход из-за разницы цен, но если темп роста цен превышает темп роста доходов, то это ведет к снижению платежеспособного спроса в среднесрочном периоде.	
	Качество социальной обстановки		
	1.Уровень безработицы	Может играть двоякую роль. С одной стороны – это риск социальной напряжённости, связанной с необеспеченностью населения рабочими местами. С другой стороны, вкладывая капитал и обеспечивая тем самым занятость населения, инвестор помимо дохода получает поддержку со стороны региональных органов власти и населения.	
	2.Уровень обеспеченности жильем	Характеризует социальную ситуацию в регионе.	Отклонения значения данных показателей влекут за собой социальную напряжённость и риск потери капитала в результате социальных конфликтов.
	3.Коэффициент прироста/убыли населения	Характеризует демографическую ситуацию в регионе	
	4.Уровень преступности	Характеризует криминогенную обстановку в регионе	

Продолжение табл. 12.2

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат	
4. Природно-географические	Локационный потенциал		
	1.Близость к развитым регионам	Позволяет использовать преимущества близости к ресурсам. Кроме того, данные регионы являются крупнейшими рынками сбыта.	
	2.Близость к границам	Дает возможности привлечения иностранных инвестиций от субъектов стран ближнего и дальнего зарубежья. А также для региона – это большой потенциал налаживания связей в части международной торговли.	
	3. Наличие водных границ	Позволяет сократить транспортные расходы, поскольку даёт возможность использовать морской и речной транспорт для транспортировки грузов.	
	4. К крупным магистралям	Позволяет использовать сферы связанные с функциями транспортного коридора между регионами.	
	Ресурсно-сырьевой		
	1.Обеспеченность основными видами природных ресурсов:	▪ Запасы минерального сырья ▪ Запасы руд цветных металлов ▪ Запасы руд черных металлов ▪ Запасы сырья для химической промышленности ▪ Запасы нерудных полезных ископаемых ▪ Лесной фонд	Напрямую интересуют инвесторов, владеющих технологией по разработке месторождений, обработке запасов, или производство требует наличия данных ресурсов в качестве сырья и материалов.
	2. Гидроэнергетические ресурсы	В условиях резкого роста цен на нефть и ограничения ресурсов газа, поставляемых на внутренний рынок, возникает интерес инвесторов к использованию гидроэнергетического потенциала регионов.	
	3. Площадь сельхозугодий	Важны для инвесторов, вкладывающих капитал в отрасли промышленности, связанные по снабжению или сбыту с сельским хозяйством.	
	4. Наличие свободных земель для производ. инвестирования	Спрос на свободные производственные площади растет. Инвесторов уже не устраивают ветхие корпуса недостроенных или заброшенных заводских цехов. В связи с этим стало актуальным вовлечение в оборот новых земельных участков «green-field», ранее не востребованных отдельными инвесторами в силу чрезвычайно больших затрат на строительство инфраструктуры. Девелоперские компании производят обустройство, инженерную подготовку территорий под строительство и комплексное развитие промышленных зон.	

Продолжение табл. 12.2

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат	
4. Природно-географические	Природно-экологические риски		
	1. Из сброшенных сточных вод объем загрязненных	Индикаторы экологических рисков, которые особенно важны для иностранных инвесторов, организующих совместные промышленные предприятия. Наличие в регионе атомных электростанций создаёт большие угрозы и требует дополнительной бдительности со стороны правоохранительных органов.	
	2. Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ		
	3. Радиационная обстановка		
5. Технологические	Инфраструктурный потенциал		
	1. Коммуникационно-информационные сети	Позволяют оперативно осуществлять коммуникации. Наличие и мобильность информации позволяет принимать быстрые решения, основанные на современных данных о макро-и микроэкономических параметрах.	
	2.Наличие и уровень транспортной инфраструктуры: ▪ наличие альтернатив перевозок ▪ регулярность и качество п-ок ▪ степень загрузки и качество дорог, безопасность перевозок ▪ скорости сообщения ▪ стоимость перевозок.	▪ Плотность автомобильных дорог ▪ Железных дорог ▪ Судходных рек ▪ Газопроводов ▪ Наличие аэропортов	Обеспечивает связь региона с другими субъектами. В условиях большой доли транспортных расходов, наличие вариантов транспортировки даёт возможность выбора и преимущества промышленного развития перед другими регионами.
	3. Инфляция на грузоперевозки по сравн. со среднероссийской	В условиях большой доли транспортных расходов высокий темп инфляции на грузоперевозки значительно увеличивает затраты.	
	4. Уровень развития энергетической системы	Определяет затраты связанные с энергообеспечением объекта инвестирования. ▪ Размещение электростанций по территории региона, их тип, мощность, наличие резервов производства электроэнергии. ▪ География линий электропередачи, их состояние, размещение трансформаторных подстанций. ▪ Объем производства электроэнергии и дефицитность или избыточность энергосистемы по электроэнергии ▪ Величина генерирующих мощностей и их структура по типам электростанций. ▪ Состояние и возраст основного генерирующего оборудования.	
	5.Количество городов и поселков	Характеризует плотность инфраструктуры	

Продолжение табл. 12.2

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат
5. Технологические	Инновационный потенциал	
	1. Наличие производств основанных на современных технологиях	Является для региона потенциалом, обеспечивающим выход на мировой рынок технологий, где вероятность привлечения капитала значительно возрастает.
	2. Наличие НИИ и проектных институтов	Даёт возможность инвесторам разрабатывать технологию в пределах региона, корректировать её в зависимости от рыночной конъюнктуры.
	3. Объем инвестиций в науку	Поддержание научного потенциала характеризуется затратами на исследования и разработки в % к ВРП
6. Институциональные	1. Уровень развития бизнес-инфраструктуры	▪ Финансовый сегмент – банки, страховые общества, аудиторские фирмы, фондовые биржи, инвестиционные компании, паевые фонды, финансово-промышленные группы, кредитные союзы. ▪ Информационно-аналитический сегмент – аналитические научно-консультативные центры, специализированные средства печати, радио, телевидения. ▪ Система торговых учреждений, логистических центров, международных и национальных выставок. ▪ Организации по обеспечению экономической и финансовой безопасности бизнеса и его участников. ▪ Учреждения коммуникативно-бытового обслуживания бизнеса.
	2. Число коммерческих банков и их филиалов	Надёжная банковская система обеспечивает мобильность денежных ресурсов внутри региона, а также осуществление различных трансфертов внутри страны и международных денежных операций.
	3. Число предприятий с иностранными и смешанными инвестиц.	Характеризует открытость региона для иностранных инвесторов.
	4. Степень развития конкуренции	Для конкретной отрасли определяется интегрированный показатель параметров конкуренции как средняя геометрическая от трех индикаторов: определяющего тип конкуренции, коэффициента вариации рыночных долей и индикатора интенсивности конкуренции.

Окончание табл. 12.2

Группы факторов	Факторы	Влияние на инвестиционный климат
7. Нормативно-правовые	Законодательные риски	
	1. Разработанность законодательной базы в области инвестиционной деятельности и ее соответствие мировым стандартам	Стандартизация правил и процедур для участников инвестиционных процессов, защита прав собственности, однозначность толкования правовых актов, таможенный режим, возможность лоббировать решения во властных структурах, протекционизм местному предпринимательству и др. характеристики определяют уровень законодат. базы региона и влияют на его инв. привлекательность.
	2. Доля региональных законов	Показывает степень независимости региона от центра. Однако это чревато повышением политического риска, связанного с конфронтацией центра и власти на местах.
	3. Динамика нормативно-правовой базы	Кардинальные изменения в законодательстве влекут за собой большую вероятность потерь в долгосрочном периоде, а значит, больший риск. Изменения в законодательстве не дают возможности быстро адаптироваться и не обеспечивают желаемой стабильности.
	4. Система льгот и методов стимулирования инвесторов	Дают существенные преимущества региону при прочих равных условиях. Регионы, обеспечивающие льготы для своих инвесторов, значительно компенсируют риски инвестирования.
8. Культурные	5. Система правовых санкций	Санкции, установленные за нарушение законодательства в процессе хозяйственной деятельности могут играть двоякую роль. С одной стороны они обеспечивают защиту инвесторов от нарушений законодательства по отношению к ним. С другой стороны – это вероятность потерь в случае нарушений правовых обязательств самим инвестором.
	Имидж региона	Культурные ценности являются лицом региона, обеспечивают его престиж и место в государственной и мировой культуре.
	Туристический потенциал	
	1. Наличие культурно-исторических ценностей	Наличие данных факторов открывает перспективы развития туристического и гостиничного бизнеса. Развитый туризм и гостиничный сервис являются в свою очередь факторами повышения привлекательности промышленного комплекса региона для краткосрочного и долгосрочного вложения средств.
	2. Памятников архитектуры	
	3. Связь региона с историческими событиями и жизнью выдающихся людей	
	4. Этнические особенности	

12.5.1.2. Формирование системы индикаторов и определяющих их показателей

Исходным этапом предлагаемой комплексной оценки инвестиционного климата является формирование системы индикаторов и определяющих их показателей.

В большинстве рассмотренных методик отсутствует аргументация выбора факторов, характеризующих инвестиционный климат. При этом количество показателей определяется обычно по максимуму, исходя из объемов доступной статистической информации. Отечественные исследователи обычно оперируют 30 – 70 показателями, зарубежные применяют до 200 показателей. Данное обстоятельство не обеспечивает более глубокого изучения рассматриваемого явления ввиду неизбежности возникающей в таком случае взаимообусловленности (мультиколлинеарности) числовых характеристик частных факториальных показателей. В состав сводных частных показателей оценок инвестиционного климата в регионах следует включать лишь наиболее инвестиционнозначимые факторы, т.е. те, которые непосредственно и в наибольшей степени формируют инвестиционную активность в регионах.

Исходя из принципов необходимого разнообразия элементов системы, минимальной достаточности и целевой ориентации этих элементов, нам удалось существенно ограничить число частных факториальных признаков сравнительно небольшим кругом показателей. Учитывались и такие требования, как доступность информации (отобранные показатели должны быть представлены в официальной государственной статистике) и чувствительность показателей (способность к динамичному изменению своего значения на обозримом горизонте исследования).

Комплексная оценка инвестиционной ситуации в регионе осуществляется в два этапа. На первом этапе оценивается состояние инвестиционного климата. Поскольку он является

объективной категорией, для его оценки предлагается использовать статистическую информацию. Далее необходимо выявить субъективную оценку инвесторами данного инвестиционного климата, т.е. их оценку инвестиционной привлекательности региона. Для этого предлагается использовать «субъективный» метод экспертной оценки инвесторами уровня возможностей и угроз, а также их значимости для инвесторов.

12.5.1.3.Алгоритм диагностики инвестиционного климата

Разработанный алгоритм диагностики инвестиционного климата субъектов РФ представлен на рис.12.8..

Поскольку показатели исследуемых факторов имеют разную размерность, была проведена их нормализация. Сущность метода состоит в том, что числовое значение любого факториального показателя эталона принимается за единицу, а по регионам – в размере соответствующего отношения к эталонному уровню. Полученные таким образом для регионов стандартизованные или нормализованные относительные величины по всем частным индексам складываются с учетом весовых коэффициентов (Склярова Ю. М., 2006) .

Одним из принципиальных моментов оценки инвестиционного климата региона является выбор эталонного варианта. В качестве эталонных могут быть приняты показатели отражающие:

- мировые стандарты уровня развития оцениваемых факторов;
- среднероссийский уровень развития;
- уровень развития сильнейшего конкурента за инвестиционные ресурсы;
- унифицированный уровень эталонных значений, т.е. желательное состояние факторов.

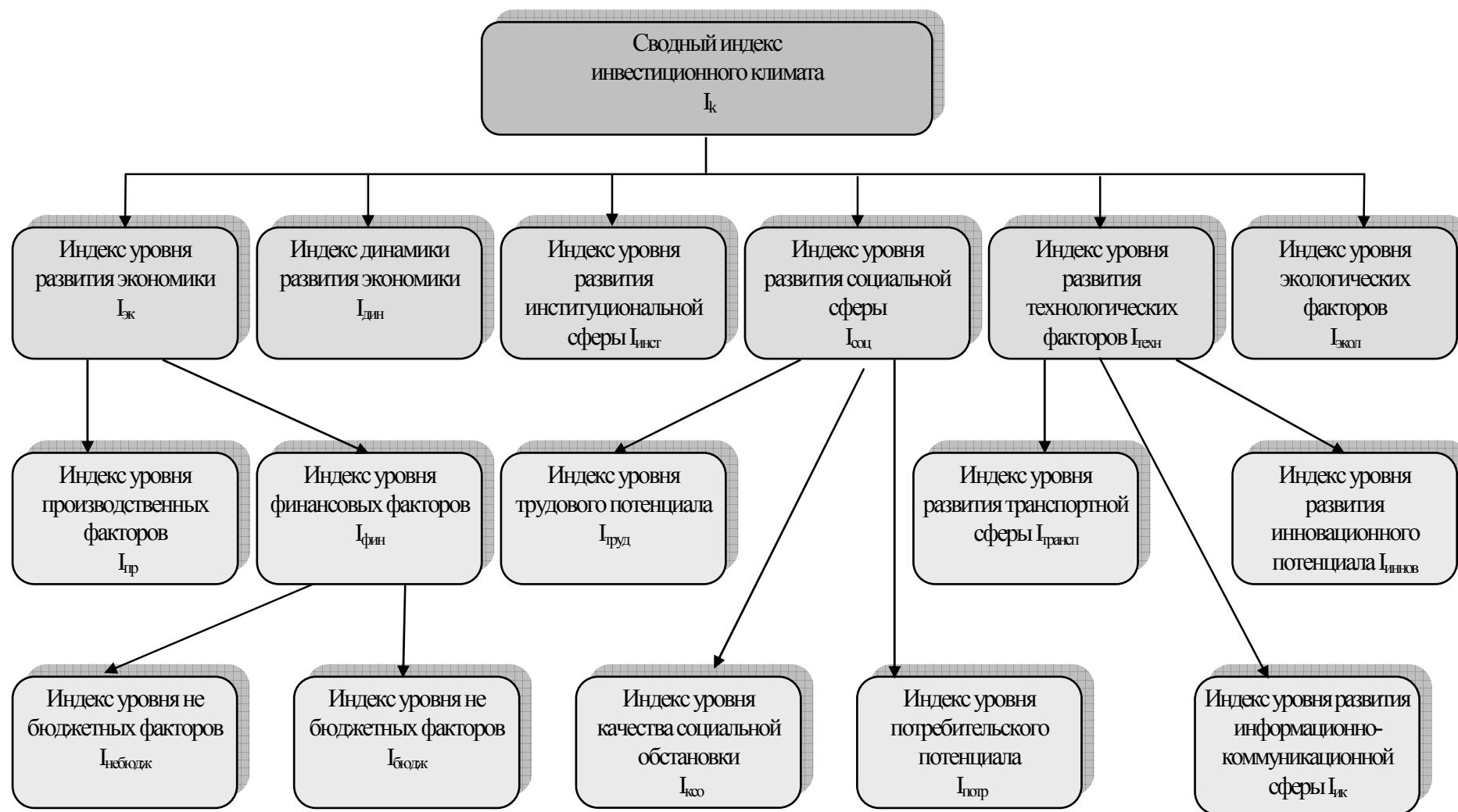


Рис.12.8. Иерархическая структура частных индексов инвестиционного климата

Поскольку данная методика разработана для сравнения уровня инвестиционного климата субъектов Российской Федерации, в качестве эталонного уровня были приняты среднероссийские значения рассматриваемых показателей.

Расчет индексов проводится по следующей формуле:

$$I_j = \sum_{i=1}^n \frac{X_{ij}}{X_i} \cdot d_i, \quad (12.1)$$

где:

I_j – интегральный индекс j-го региона;

X_{ij} – значение i-го показателя для j-го региона;

X_i – значение i-го показателя для России в целом;

d_i – удельный вес i-го показателя, характеризующий его значимость среди других показателей, используемых для расчета индекса. При этом $\sum_{i=1}^n d_i = 1$.

Значения удельных весов определяются экспертным путем и могут быть изменены в зависимости от весомости того или иного показателя в данный момент времени. Набор исходных показателей определяется исходя из конкретной цели, и может корректироваться. Например, в случае оценки уровня инвестиционного климата муниципальных районов какого-либо региона, перечень показателей включенных в расчет индексов может быть скорректирован. Перечень исходных показателей и частных индексов, используемых в данном исследовании представлен в табл.12.3.

Расчет *сводного индекса инвестиционного климата региона* производится исходя из уровня шести частных индексов:

$$I_{kj} = d_{эк} I_{экj} + d_{дин} I_{динj} + d_{соц} I_{соцj} + d_{техн} I_{технj} + d_{инст} I_{инстj} + d_{экол} I_{эколj} \quad (12.2)$$

Таблица 12.3

Перечень исходных показателей и частных индексов

Факторы	Индикаторы	Показатели
I. Экономические	Іэк Индекс уровня развития экономики	
Производственные Іпр	1.ВРП на душу населения	1.ВРП
	2.Среднедушевой объем производства в различных сферах деятельности	2.Объем производства в различных сферах деятельности
	▪ Производство	▪ Производство
	▪ Строительство	▪ Строительство
	▪ Производство с/хпродукции	▪ Производство с/х продукции
	▪ Розничная торговля	▪ Розничная торговля
	3.Инвестиции в основной капитал на душу населения	3.Инвестиции в основной капитал
	4.Основные фонды на душу населения	4.Основные фонды
Финансовые	5.Региональная инфляция по сравнению со среднероссийской	5.Региональная инфляция
		6.Численность населения
Внебюджетные Івнебюдж	Іфин Индекс уровня финансовых факторов	
	1.Отношение прибыли к убыткам от всех видов деятельности	1. Прибыль
		2. Убытки
	2. Удельный вес убыточных предприятий	3. Удельный вес убыточных предприятий
	3. Объем просроченной кредиторской и дебиторской задолженности к общей кредиторской и дебиторской задолженности	4. Кредиторская задолженность общая
		5. Дебиторская задолженность общая
		6. Кредиторская задолженность просроченная
		7. Дебиторская задолженность просроченная
Бюджетные Ібюдж	1. Доходы бюджета на душу населения	1. Доходы консолидированного бюджета региона
	2. Налоговые доходы на душу населения	2. Расходы консолидированного бюджета региона
	3.Обеспеченность бюджета на душу населения	3. Налоговые доходы консолидир. бюджета региона

Продолжение табл. 12.3

Факторы	Индикаторы	Показатели
II. Динамика развития экономики	Идин Индекс динамики развития экономики	
	1.Динамика ВРП	1.Динамика ВРП
	2.Индекс промышленного производства	2.Индекс промышленного производства
	3.Индекс объема инвестиций	3.Индекс объема инвестиций
III. Социальные	Исоц Индекс уровня развития социальной сферы	
Трудовой потенциал Итруд	1.Доля экономически активного населения в общей числ. населения	1.Численность экономически активного населения
	2.Стоимость рабочей силы	2. Средняя заработная плата
	3. Уровень образования (число студентов на 10 000 населения)	3. Число студентов
	4. Напряженность на рынке труда (число безработных к заявленной организациями потребности в работниках)	4. Число безработных 5.Заявленная организациями потребность в работниках
Потребительский потенциал Ипотр	1. Уровень денежных доходов населения по средней заработной плате	1. Средняя заработная плата
	2. Уровень денежных доходов населения по среднедушевым доходам	2. Среднедушевые доходы 3. Прожиточный минимум
	3. Отношение сбережения к доходам	4. Прирост финансовых активов населения
	4. Средний размер банковского вклада	5. Средний размер банковских вкладов населения
	5. Индекс потребительских цен	6. Индекс потребительских цен
Качество социальной обстановки Иксо	1. Уровень безработицы (доля безработных в численности экономически активного населения)	1.Численность экономически активного населения 2. Численность безработных
	2. Уровень обеспеченности жильем	3. Уровень обеспеченности жильем
	3.Коэффициент прироста/убыли населения	4. Прирост /убыль населения
	4.Обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями	5.Обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учрежд.
	5.Уровень преступности (число преступлений на 100тыс чел)	6. Число преступлений

Продолжение табл. 12.3

Факторы	Индикаторы	Показатели
IV. Технологические	I. Техн Индекс уровня развития технологических факторов	
Инфраструктурные Инфр	1. Плотность автомобильных дорог (км на 10 000 км ²)	1. Плотность автомобильных дорог
	2. Перевозки грузов а/м транспортом (млн. тонн на 100 тыс. чел.)	2. Перевозки грузов а/м транспортом
	3. Плотность железнодорожных путей (км на 10 000 км ²)	3. Плотность железнодорожных путей
	4. Перевозки грузов ж/д транспортом (млн. тонн на 100 тыс. чел.)	4. Перевозки грузов ж/д транспортом
	5. Плотность внутренних водных судоходных путей (км на 1000 км ²)	5. Плотность внутренних водных судоходных путей
	6. Перевозки грузов водным транспортом (млн. тонн на 100 тыс. чел.)	6. Перевозки грузов водным транспортом
	7. Индексы цен на грузоперевозки	7. Индексы цен на грузоперевозки
Информационно-коммуникационные Иик	1. Доля организаций использовавших специальные программные средства	1. Число организаций использовавших специальные программные средства
	2. Доля организаций использовавших глобальные информационные сети	2. Число организаций исп. глобальные информационные сети
	3. Доля организаций использовавших локальные вычислительные сети	3. Число организаций исп. локальные вычислительные сети
	4. Доля организаций использовавших персональные компьютеры	4. Число организаций исп. персональные компьютеры
	5. Доля организаций использовавших ЭВМ других типов	5. Число организаций использовавших ЭВМ других типов
	6. Число абонентов сотовых терминалов (на 1000 чел)	6. Число абонентов сотовых терминалов

Окончание табл. 12.3

Факторы	Индикаторы	Показатели
Инновационные Иннов	1. Доля организаций, выполнявших исследования и разработки	1. Число орг. выполнявших исследования и разработки
	2. Доля организаций использующих передовые производственные технологии	2. Число орг. использующих передовые производственные технологии
	3. Доля организаций, осуществлявших технологические инновации	3. Число орг. осуществлявших технологические инновации
	4. Затраты на инновационные технологии в среднем на организацию	4. Затраты на инновационные технологии
	5. Доля инновационных товаров в общем объеме товаров и услуг	5. Доля инновац. товаров в общем объеме товаров и услуг
V. Институциональные Инст	Инст Индекс уровня развития институциональной сферы	
	1. Число организаций (на 100 000 чел)	1. Число организаций
	2. Число кредитных организаций, включая филиалы (на 100 000 чел)	2. Число кредитных организаций, включая филиалы
	3. Число страховых компаний (на 100 000 чел)	3. Число страховых компаний
	4. Число организаций совместной формы собственности (на 100 000 чел)	4. Число организаций совместной формы собственности
VI. Экологические факторы Экол	Экол Индекс уровня экологических факторов	
	1. Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ (тыс. т на км ²)	1. Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ
	2. Объем загрязненных сточных вод (млн. м ³ на км ²)	2. Объем загрязненных сточных вод
		3. Площадь территории региона

I. Расчет *индекса уровня развития экономики* производится с учётом уровня производственных и финансовых факторов:

$$I_{экj} = d_{np} I_{npj} + d_{фин} I_{финj}, \quad (12.3)$$

Индекс уровня производственных факторов:

$$I_{npj} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_{4j}}{X_4} + d_5 \frac{X_{5j}}{X_5}, \quad (12.4)$$

где: X_1 – внутренний региональный продукт на душу населения;

X_2 – среднедушевой объем производства в различных сферах деятельности:

- промышленность;
- строительство;
- производство с/х продукции;
- розничная торговля;

X_3 – инвестиции в основной капитал на душу населения;

X_4 – основные фонды на душу населения;

X_5 – региональная инфляция по сравнению со среднероссийской.

Индекс уровня финансовых факторов определяется с учётом уровня внебюджетных и бюджетных факторов:

$$I_{финj} = d_{небюдj} I_{небюдj} + d_{бюдj} I_{бюдj} \quad (12.5)$$

Индекс уровня внебюджетных факторов:

$$I_{небюдj} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3}, \quad (12.6)$$

где: X_1 – отношение прибыли организаций к убыткам;

X_2 – удельный вес убыточных предприятий;

X_3 – объем просроченной кредиторской и дебиторской задолженности к общей кредиторской и дебиторской задолженности.

Индекс уровня бюджетных факторов:

$$I_{бюдj} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3}, \quad (12.7)$$

где: X_1 – доходы бюджета на душу населения;

X_2 – налоговые доходы на душу населения;

X_3 – обеспеченность бюджета на душу населения.

II. *Индекс динамики развития экономики* рассчитывается с учетом уровня следующих показателей:

$$I_{дин j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3}, \quad (12.8)$$

где:

X_1 – динамика ВРП;

X_2 – индекс промышленного производства;

X_3 – индекс объема инвестиций.

III. *Индекс уровня развития социальной сферы* рассчитывается с учетом трудового потенциала, потребительского потенциала и качества социальной обстановки:

$$I_{соц j} = d_{труд} I_{труд j} + d_{потр} I_{потр j} + d_{ксо} I_{ксо j} \quad (12.9)$$

Индекс уровня трудового потенциала определяется по формуле:

$$I_{труд j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_{4j}}{X_4}, \quad (12.10)$$

где: X_1 – доля экономически активного населения;

X_2 – стоимость рабочей силы;

X_3 – напряженность на рынке труда;

X_4 – уровень образования.

Индекс уровня потребительского потенциала определяется по формуле:

$$I_{потр j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_{4j}}{X_4} + d_5 \frac{X_{5j}}{X_5}, \quad (12.11)$$

где: X_1 – уровень денежных доходов населения по заработной плате;

X_2 – уровень денежных доходов населения по среднедушевым доходам;

X_3 – отношение сбережения к доходам;

X_4 – средний размер банковского вклада;

X_5 – индекс потребительских цен.

Индекс качества социальной обстановки определяется по формуле:

$$I_{ксо\ j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_{4j}}{X_4} + d_5 \frac{X_{5j}}{X_5}, \quad (12.12)$$

где: X_1 – уровень безработицы;

X_2 – уровень обеспеченности жильем;

X_3 – коэффициент прироста/убыли населения;

X_4 – обеспеченность амбулаторно-поликлиническими учреждениями;

X_5 – уровень преступности.

IV. *Индекс уровня развития технологических факторов* рассчитывается с учетом уровня развития транспортной сферы, информационно-коммуникационной сферы и уровня развития инновационного потенциала:

$$I_{техн\ j} = d_{трансп} I_{трансп\ j} + d_{ик} I_{ик\ j} + d_{иннов} I_{иннов\ j} \quad (12.13)$$

Индекс уровня развития транспортной сферы определяется по формуле:

$$I_{трансп\ j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_{4j}}{X_4} + d_5 \frac{X_{5j}}{X_5} + d_6 \frac{X_{6j}}{X_6} + d_7 \frac{X_{7j}}{X_7}, \quad (12.14)$$

где: X_1 – плотность автомобильных дорог;

X_2 – перевозки грузов автомобильным транспортом;

X_3 – плотность железнодорожных путей;

X_4 – перевозки грузов железнодорожным транспортом;

X_5 – плотность внутренних водных судоходных путей;

X_6 – перевозки грузов водным транспортом;

X_7 – индексы цен на грузоперевозки.

Индекс уровня развития информационно-коммуникационной сферы определяется по формуле:

$$I_{ик j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_4}{X_4} + d_5 \frac{X_5}{X_5} + \\ + d_6 \frac{X_6}{X_6} + d_7 \frac{X_7}{X_7}, \quad (12.15)$$

X_1 – доля организаций использовавших специальные программные средства;

X_2 – доля организаций использовавших глобальные информационные сети;

X_3 – доля организаций использовавших локальные вычислительные сети;

X_4 – доля организаций использовавших персональные компьютеры;

X_5 – доля организаций использовавших ЭВМ других типов;

X_6 – число абонентов сотовых терминалов;

X_7 – число квартирных телефонов.

Индекс уровня развития инновационного потенциала определяется по формуле:

$$I_{иннов j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_4}{X_4} + d_5 \frac{X_5}{X_5}, \quad (12.16)$$

где: X_1 – доля организаций, выполнявших исследования и разработки;

X_2 – число, использованных передовых производственных технологий, в среднем на организацию;

X_3 – доля организаций, осуществлявших технологические инновации;

X_4 – затраты на инновационные технологии в среднем на организацию;

X_5 – доля инновационных товаров в общем объеме товаров и услуг.

V. *Индекс уровня развития институциональной сферы* рассчитывается с учетом уровня развития следующих факторов:

$$I_{инст j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2} + d_3 \frac{X_{3j}}{X_3} + d_4 \frac{X_4}{X_4}, \quad (12.17)$$

где: X_1 – число организаций;

X_2 – число кредитных организаций, включая филиалы;

X_3 – число страховых компаний;

X_4 – число организаций совместной формы собственности.

VI. *Индекс уровня экологических факторов* рассчитывается с учетом уровня следующих показателей:

$$I_{\text{экол } j} = d_1 \frac{X_{1j}}{X_1} + d_2 \frac{X_{2j}}{X_2}, \quad (12.18)$$

где: X_1 – выбросы в атмосферу загрязняющих веществ;

X_2 – объем загрязненных сточных вод.

Для реализации представленных алгоритмов расчета индексов используется комплекс программных средств расчетов «Диагностика инвестиционного климата регионов». На основании данных расчетов проводится анализ уровня частных индексов, что позволяет оценить инвестиционный климат регионов с разных позиций, выявить наиболее значимых конкурентов в каждой группе факторов, а также определить наиболее слабые направления в исследуемом регионе. На завершающем этапе дается интегральная оценка инвестиционного климата регионов по всем группам факторов.

Но если рассматривать все регионы РФ в виде конкурентов за инвестиции, придется обрабатывать слишком большой массив статистической информации, поэтому более целесообразно оптимизировать систему расчетов, оставив для оценки именно те регионы, которые являются непосредственными конкурентами за инвестиционные ресурсы, а именно: регионы своего Федерального округа и регионы РФ своей классификационной группы.

12.1.6. Определение основных конкурентов за инвестиционные ресурсы

С 2000 по 2005 г в российской региональной политике существовала концепция «выравнивания» регионов, что сочеталось с энергичным усилением властной вертикали и повышением зависимости регионов от

центра. В связи с этим была принята целевая программа «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации» (Марченко Г., 2005).

Но в 2005 году был достигнут предел эффективности данной политики. В связи с этим Министерство регионального развития представило Правительству РФ «Концепцию стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации», в которой упор делался уже на дифференцированное развитие регионов, фактическое закрепление их роли в экономике России и территориальной структуре хозяйства.

В соответствии с данной концепцией было предложено разделение российских регионов для целей региональной политики на семь типов. Приоритет отдается развитию регионов двух типов – "опорных" и "полюсов роста". Первые – это наиболее крупные, экономически развитые регионы России. Вторые – динамично развивающиеся средние и небольшие регионы. Предусматривается, что государственная поддержка должна оказываться, в первую очередь, для стимулирования именно таких регионов. На следующем этапе исследования определяется тип региона в соответствии с классификацией, представленной на рис.12.9.

Первые три типа, – регионы-"локомотивы", "опорные регионы" и "полюсы роста" объединяет наличие высокого инвестиционного потенциала и значительных внутренних ресурсов развития, позволяющих им достаточно устойчиво развиваться без существенной поддержки федерального центра.

Регионы "точки роста" – небольшие по численности населения и экономической мощи, отличающиеся низким инвестиционным риском. В отличие от "полюсов роста" эти регионы имеют ограниченные перспективы экономического роста и уже через 10 – 15 лет достигают своего "потолка", когда даже высокая инвестиционная привлекательность не в состоянии привлечь дополнительные инвестиции вследствие ограниченности трудовых, территориальных, водных и других ресурсов.

К "проблемным" относятся регионы, обладающие не до конца использованными ресурсами роста вследствие худшего инвестиционного климата и недостатка инвестиций. При повышении инвестиционной привлекательности наиболее крупные из них могут стать "полюсами", а

небольшие – "точками" роста. Наиболее многочисленную группу составляют регионы "с не определившимися перспективами", судьба которых зависит от профессионализма управления региональных властей. Последнюю группу "особого внимания" составили регионы с наиболее высоким инвестиционным риском и небольшим потенциалом, не имеющие в настоящее время реальных экономических и политических предпосылок для перехода в другие категории.

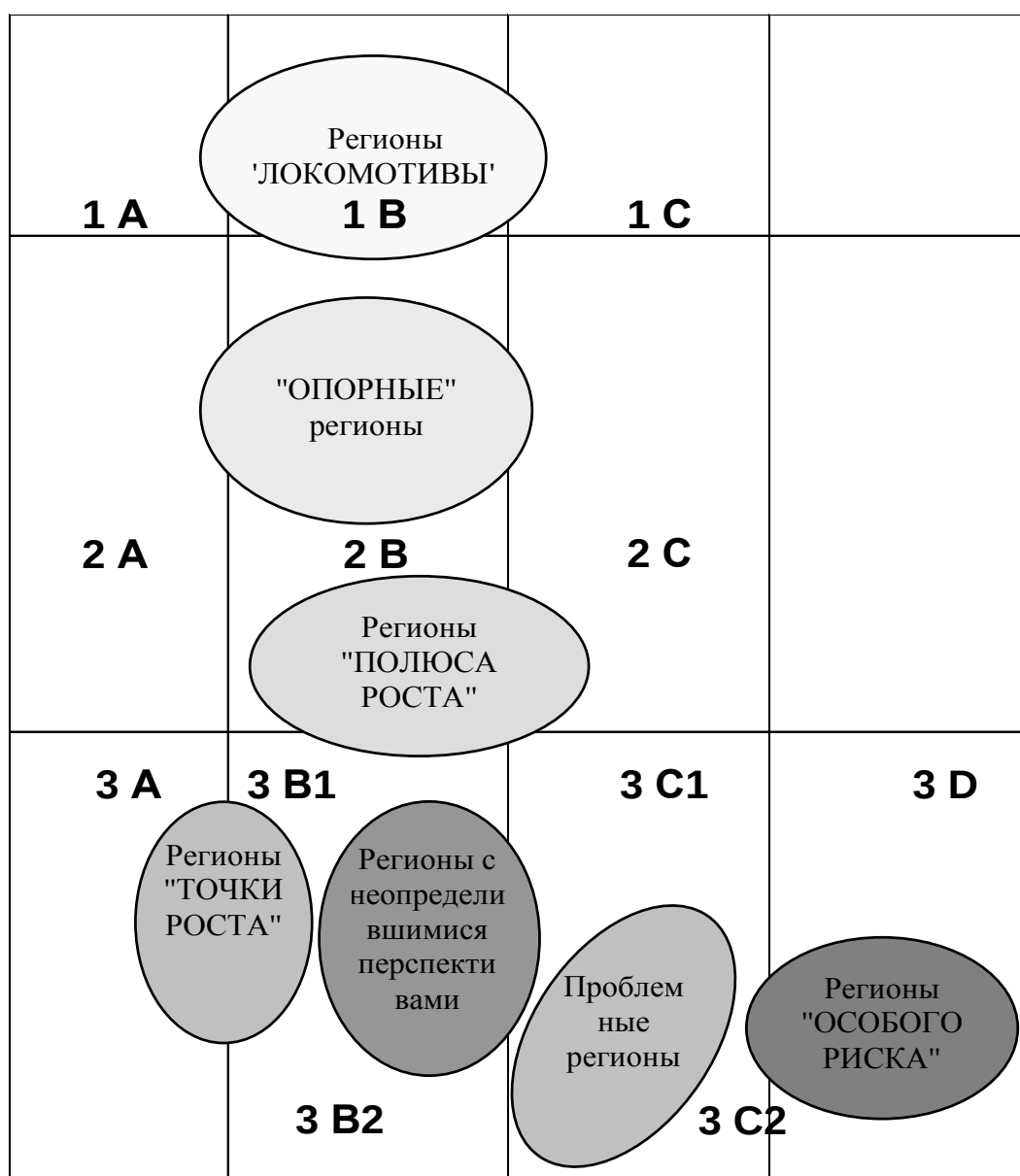


Рис. 12.9. Классификация регионов

Далее определяются основные конкуренты региона за инвестиционные ресурсы среди регионов, относящихся к его классификационной группе и среди субъектов входящих в его Федеральный округ.

Но благоприятный инвестиционный климат не является самоцелью. Его необходимо конвертировать в объемы привлеченных инвестиций. Поэтому следующим этапом оценки текущего состояния инвестиционной ситуации является анализ инвестиционной активности в регионе.

12.1.7. Структурно-динамический анализ инвестиционной активности.

Инвестиционная активность в регионе – это интенсивность инвестиционной деятельности, характеризующаяся объемом и темпами привлечения инвестиций.

Между инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью существует причинно-следственная связь. Но необходимо учитывать, что на данную зависимость накладываются ограничения в виде конъюнктуры рынка. Климат может быть благоприятным, а активность низкой, например, при отсутствии у инвестора ресурсов. Поэтому в рамках данного исследования инвестиционная активность рассматривается как фактическая степень реализации инвестиционных возможностей экономических субъектов. Поэтому на следующем этапе исследования текущего состояния инвестиционного процесса необходимо провести динамический и структурный анализ инвестиционной активности в регионе и оценить степень соответствия уровня инвестиционного климата и инвестиционной активности.

В первую очередь нас будут интересовать инвестиции в основной капитал, так как именно они служат определяющим компонентом воспроизводственного процесса и представляют собой основной фактор обновления производства. Исследование проводится в два этапа. На первом этапе анализируется динамика и структура отечественных инвестиций, на втором – иностранных.

1 этап. Отечественные инвестиции.

1.1. Динамика инвестиций.

Таблица 12.4

Динамика отечественных инвестиций

Характеристики	Годы				
Объем инвестиций в основной капитал					
Динамика инвестиций в % к предыдущему году					
Объем инвестиций на душу населения					
Инвестиции в % к ВРП					
Удельный вес инвестиций региона в объеме инвестиций РФ					
Место региона среди субъектов РФ по объему инвестиций на душу населения					

1.2. Структура инвестиций.

Таблица 12.5

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

Источники финансирования	Годы				
Собственные средства					
из них: Прибыль					
Амортизация					
Привлеченные средства					
из них: Кредиты банков					
Заемные средства других организаций					
Бюджетные средства					
из них: Федерального бюджета					
Бюджетов субъектов РФ					
Муниципальных бюджетов					
Средства внебюджетных фондов					
Прочие					

Таблица 12.6

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности

Формы собственности	Годы				
Российская:					
из нее: Государственная					
Муниципальная					
Частная					
Общественных и религиозных организаций					
Потребительской кооперации					
Смешанная российская					
Иностранная					
Совместная российская и иностранная					

Таблица 12.7

Структура инвестиций по видам экономической деятельности

Виды экономической деятельности	Годы				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство					
Рыболовство, рыбоводство					
Добыча полезных ископаемых					
Обрабатывающие производства					
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды					
Строительство					
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых					
Гостиницы и рестораны					
Транспорт и связь					
Финансовая деятельность					
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг					
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение					
Образование					
Здравоохранение и предоставление социальных услуг					
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг					

Таблица 12.8

Структура инвестиций по видам основных фондов

Виды основных фондов	Годы				
Жилища					
Здания и сооружения					
Машины, оборудование, транспортные средства					
Прочие					

2 этап. Иностранные инвестиции

1.1. Динамика инвестиций.

Таблица 12.9

Динамика иностранных инвестиций

Характеристики	Годы				
Объем инвестиций всего					
Динамика инвестиций в % к предыдущему году					
Объем инвестиций на душу населения					
Удельный вес инвестиций региона в объеме инвестиций РФ					
Место региона среди субъектов РФ по объему инвестиций на душу населения					

1.2. Структура инвестиций.

1. Структура иностранных инвестиций по виду вложения: прямые, портфельные, прочие.

2. Структура российских и иностранных инвестиций по видам экономической деятельности.

3. Соотношение российских и иностранных инвестиций в основной капитал.

Потребность региона в инвестициях определяется с учётом целей региональной инвестиционной политики, анализа внутренней и внешней среды региона и текущего состояния инвестиционного процесса.

12.1.8. Анализ специфических факторов инвестиционной привлекательности региона

При оценке инвестиционной привлекательности целесообразно оптимизировать систему показателей, оставив те из них, на которые может влиять региональное правительство. Т.е. исключить из рассмотрения неизменяемые факторы, а также факторы, относящиеся к федеральному уровню управления. Такие изменения позволяют, во-первых, обеспечить отражение именно региональной составляющей в формировании инвестиционной привлекательности региона, во-вторых, сокращают объёмы требуемой для оценки информации и облегчают процесс оценки, не снижая качества и объективности получаемых результатов.

В процессе принятия инвестором решения об инвестировании в тот или иной проект проводится SWOT-анализ этого проекта, т.е. выявляются сильные и слабые стороны проекта, а также возможности и угрозы, создаваемые региональной внешней средой. В качестве внешних будут выступать специфические факторы инвестиционного климата данного региона (рис. 12.10.).

12.1.9. Выявление представлений инвесторов об инвестиционной привлекательности региона

Все факторы характеризуются различной степенью влияния на инвестиционную ситуацию. Определение ключевых факторов и степени влияния каждого из них возможно только на основе результатов комплексного изучения всех аспектов развития региона, поскольку

необходимо концентрировать ограниченные ресурсы на конкретных наиболее перспективных и значимых направлениях.

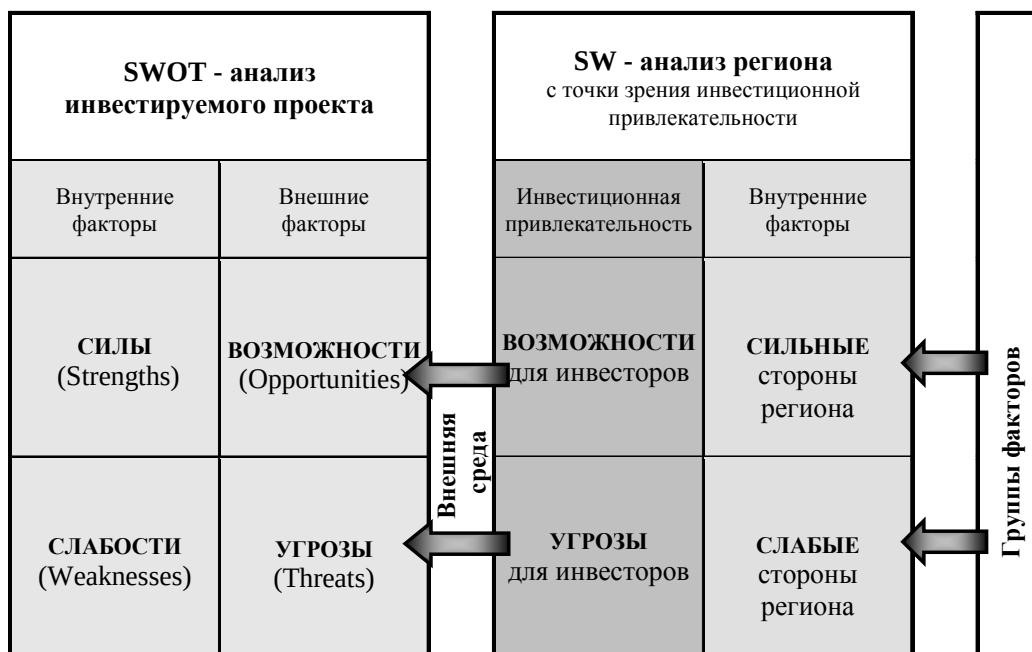


Рис. 12.10. Анализ специфических факторов инвестиционной привлекательности региона

12.1.9.1. Разработка матричного комплекта «Возможности» и «Угрозы»

Инвестиционная привлекательность определяется не только объективными характеристиками инвестиционного климата региона, но и субъективными предпочтениями и ожиданиями инвесторов.

Следовательно, необходимо выяснить, какие характеристики инвестиционного климата инвесторы считают наиболее (или наименее) привлекательными, а также значимость этих характеристик для принятия решения об инвестировании. В связи с этим производится количественная оценка факторов инвестиционной привлекательности. Для этого разрабатываются две матрицы: «**Возможности**», которая включает в себя потенциалы и побудительные механизмы и «**Угрозы**», которая включает инвестиционные риски и барьеры (рис.12.11.).

Матрицы

«Возможности»		«Угрозы»	
↑ Значимость (влияние на эффективность инвестиций) V_{II} → V_I		↑ Значимость (влияние на эффективность инвестиций) Y_{II} ← Y_I	
Оценка (уровень в регионе) V_{IV} V_{III}		Оценка (уровень в регионе) Y_{IV} Y_{III}	
V_{II} - Необходимо предпринять активные действия по усилению этих факторов V_I } Поддержание V_{III} } – текущего V_{IV} } состояния		Y_I – Необходимо предпринять активные действия по снижению уровня убытков или вероятности их возникновения Y_{II} – Снижение возможных убытков Y_{III} – Снижение вероятности возникновения Y_{IV} – Поддержание текущего состояния	

Рис. 12.11. Матричный комплект «Возможности» и «Угрозы»

Матрица «Возможности». Все элементы матрицы распределены в зависимости от их значимости для ведения бизнеса в регионе. Она состоит из четырех групп:

« V_I » – факторы, которые характеризуются высокой оценкой в регионе, а также имеющие высокое влияние на эффективность инвестиций. Высокая оценка означает, что по данным направлениям потенциал реализуется с высокой или максимальной степенью эффективности. В отношении элементов данной группы региону нет необходимости принимать меры по их развитию, до тех пор, пока не появятся признаки их перехода во «Вторую» группу.

« V_{II} » – факторы, имеющие низкую оценку, но при этом высокое влияние на эффективность инвестиций. Факторы, имеющие высокий коэффициент значимости, но низкую экспертную оценку, должны стать

центром приложения усилий региональных властей по улучшению ситуации. Регион должен предпринимать активные действия по усилению их позиции.

«**V_{III}**» – факторы, которые характеризуются высокой оценкой, но при этом имеющие невысокое влияние на эффективность инвестиций.

«**V_{IV}**» – факторы, которые получили низкую оценку, но и значимость их на эффективность инвестиций также минимальна.

Учитывая невысокое значение для инвесторов факторов двух последних групп достаточно лишь поддерживать их текущее состояние.

Матрица «Угрозы». Значимость и оценка элементов этой матрицы зависят соответственно от величины возможного ущерба, наносимого влиянием этих элементов и вероятности его возникновения. Она состоит из следующих групп:

«**У_I**» – факторы, ущерб от влияния которых сравнительно высок, и при этом вероятность их возникновения также высокая. На данной группе должно быть сосредоточено основное внимание региональных властей. В зависимости от того, какое вмешательство может быть наиболее оперативным и менее затратным, регион должен предпринять действия по переводу элементов данной группы в третью или во вторую путем снижения возможного уровня ущерба или вероятности возникновения риска соответственно.

«**У_{II}**» – факторы, ущерб от влияния которых может быть значительным, но вероятность их возникновения (проявления) низкая. В отношении элементов данной группы региону необходимо предпринимать меры по снижению возможного ущерба, и тем самым переводить их в разряд четвертой группы. Данные факторы, несмотря на невысокую вероятность их возникновения, остаются под пристальным вниманием инвесторов.

«**У_{III}**» – факторы, ущерб от влияния которых невысокий, но при этом вероятность их возникновения высокая. Они увеличивают убытки инвестора в долгосрочном периоде. Региональным властям необходимо предпринимать меры по снижению вероятности их возникновения и переводу в четвертую группу.

«У_{IV}» – факторы, ущерб от влияния которых невысокий, и при этом вероятность возникновения низкая. Что касается элементов данной группы, то регион может свести свое влияние на них к минимуму..

Таким образом, основное внимание региональных властей должно быть сосредоточено на группах «В_{II}» и «У_I» Направления развития, подвергающиеся влиянию таких факторов должны признаваться приоритетными и стать центром приложения усилий региональных властей

12.1.9.2.Определение совокупного показателя инвестиционной привлекательности

На втором этапе необходимо количественно оценить выявленные возможности и угрозы, выявить влияние приоритетных факторов и определить совокупный показатель инвестиционной привлекательности. Для этого используется экспертная оценка, по которой все факторы возможностей и угроз оцениваются группой экспертов по десятибалльной шкале, а их значимость по пятибалльной. Обоснованность применения экспертной оценки заключается в том, что по большинству выявленных факторов отсутствуют методы количественной оценки, что не позволяет привести оценки факторов к одному количественному измерителю.

Для оценки факторов инвестиционной привлекательности региона составляется анкета, в которой все факторы разделены на факторы возможностей и угроз.

Третий этап заключался в том, что на основании полученных балльных оценок рассчитывается совокупный показатель инвестиционной привлекательности I_{II} , по следующей формуле:

$$I_{II} = \frac{\sum_{i=1}^n d_i^V V_i}{\frac{\sum_{j=1}^m d_j^Y Y_j}{m}}, \quad (12.19)$$

где: V_i – оценка уровня i-го фактора возможностей;

Y_j – оценка уровня j-го фактора угроз;

d_i^V – значимость i- го фактора возможностей;

d_j^Y – значимость j- го фактора угроз;

n – количество факторов возможностей;

m – количество факторов угроз.

Оценки уровня возможностей и угроз, а также их значимости для инвесторов рассчитываются следующим образом:

$$Vi = \frac{\sum_{k=1}^K B_{ik}}{K} \quad (12.20)$$

$$d_i^V = \frac{\sum_{k=1}^K d_{ik}}{K} \quad (12.21)$$

$$Yj = \frac{\sum_{k=1}^K B_{jk}}{K} \quad (12.22)$$

$$d_j^Y = \frac{\sum_{k=1}^K d_{jk}}{K} \quad (12.23)$$

где: K – количество экспертов, участвующих в оценке;

B_{ik} – оценки уровня, выставляемые экспертами для возможностей;

B_{jk} – оценки уровня, выставляемые экспертами для угроз;

d_{ik} – оценки значимости, выставляемые экспертами для возможностей;

d_{jk} – оценки значимости, выставляемые экспертами для угроз.

Совокупный показатель характеризует степень преобладания потенциалов региона над рисками, т.е. его инвестиционную привлекательность. Значение I_{Π} меньше единицы показывает преобладание факторов риска над потенциалом и говорит о неблагоприятном инвестиционном климате. Результаты такого исследования позволяют выявить направления стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона.

12.1.10. Разработка системы отраслевых приоритетов инвестирования

Каждая отрасль в определенный момент времени имеет ту или иную привлекательность для инвестиций, которая связана не только с имеющимся инвестиционным потенциалом, но и со сложившейся конъюнктурой рынка.

Для выбора инвестиционной стратегии региона в отношении той или иной отрасли предлагается использовать модель «Матрицы отраслевых приоритетов инвестирования» (рис.12.12.).

12.1.10.1.Методика расчета матрицы

Для определения тенденции инвестиционной динамики используется показатель t_s определяющий среднюю арифметическую сумму темпов прироста инвестиций по определенному виду экономической деятельности в национальной экономике за отчетный период T , который рассчитывается следующим образом:

$$t_s = \frac{\sum_{i=1}^T t_i}{T} \quad (12.24)$$

Отчетный период T устанавливается в зависимости от условий макроэкономической стабильности в стране и целей конкретного исследования. Если показатель $t_s \geq 1$, то динамика за отчетный период считается положительной, если $t_s \leq 1$, то отрицательной.

Расчет показателя доли инвестиций по виду экономической деятельности от общего объема инвестиций в национальную отрасль D_R производится следующим образом:

$$D_R = \frac{\sum_{i=1}^T I_{Ri}}{\sum_{i=1}^T I_{Ni}}, \quad (12.25)$$

где I_R – объем инвестиций по виду экономической деятельности в регионе за период T .

$$I_R = \sum_{i=1}^T I_{Ri} \quad (12.26)$$

I_N – объем инвестиций по виду экономической деятельности в национальной экономике за период T .

$$I_N = \sum_{i=1}^T I_{Ni} \quad (12.27)$$

Далее рассчитывается равновесный объем инвестиций для одного региона за период T . Показатель I_S (см. таблицу 12.10) представляет собой объем инвестиций по виду экономической деятельности в регионе за период T в случае, если бы инвестиции в отрасль в рамках всей страны распределялись бы равномерным образом по всем регионам.

$$I_S = \frac{I_N}{R}, \quad (12.28)$$

где: R – количество регионов одинакового административного уровня в стране.

Определяем равновесную долю инвестиций региона по виду экономической деятельности в общем объеме инвестиций в отрасль.

$$D_R^S = \frac{I_S}{I_N} \quad (12.29)$$

Отнесение доли инвестиций региональной отрасли к высокому или низкому уровню производится в соответствии с коэффициентом Q_R .

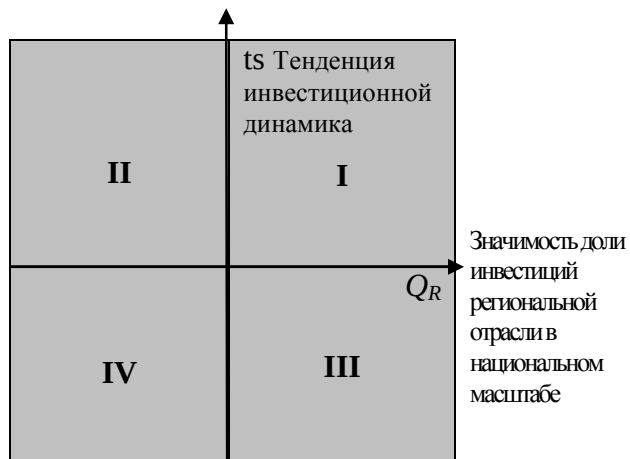
$$Q_R = \frac{D_R}{D_R^S} \quad (12.30)$$

$Q_R = 1$, если $D_R = D_R^S$. $Q_R = 0$, если объем инвестиций по данному виду экономической деятельности в регионе равен нулю. Максимальное значение Q_R достигается в том случае, если все инвестиции по данному виду деятельности приходятся на рассматриваемый регион. $Q_R > 1$ считается значительным, $Q_R < 1$ – незначительным.

Таблица 12.10

Таблица для расчета показателей матрицы отраслевых приоритетов инвестирования

	Темп прироста инвестиций			Объем инвестиций в отрасль региона			Объем инвестиций в национальную отрасль			Доля инвестиций региона в общем объеме	Равновесный объем инвестиций	Равновесная доля инвестиций	Коэффициент доли инвестиций
Виды экономической деятельности	t_1	t_T	$t_s = \frac{\sum_{i=1}^T t_i}{T}$	I_{R1}	I_{RT}	$I_R = \sum_{i=1}^T I_{Ri}$	I_{N1}	I_{NT}	$I_N = \sum_{i=1}^T I_{Ni}$	$D_R = \frac{\sum_{i=1}^T I_{Ri}}{\sum_{i=1}^T I_{Ni}}$	$I_S = \frac{I_N}{R}$	$D_R^S = \frac{I_S}{I_N}$	$Q_R = \frac{D_R}{D_R^S}$
1													
...													
...													
...													
m													



«Первая группа» – отрасли региональной экономики, чья доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является значительной, и при этом отрасль в масштабах страны переживает инвестиционный подъем.

«Вторая группа» – отрасли региональной экономики, чья доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является незначительной, хотя отрасль в масштабах страны переживает инвестиционный подъем.

«Третья группа» – отрасли региональной экономики, чья доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является значительной, но при этом отрасль в масштабах страны переживает инвестиционный спад.

«Четвертая группа» – отрасли региональной экономики, чья доля инвестиций в масштабе национальной отрасли является незначительной, и отрасль в масштабах страны переживает инвестиционный спад.

Рис.12.12. Матрица отраслевых приоритетов инвестирования

Отрасли региона попадают в одну из групп (рис.12.12.) На основе классификации отраслей по четырем группам региональных приоритетов, регион может использовать ту или иную инвестиционную стратегию.

По отношению к отраслям «Первой» группы матрицы региону целесообразно предпринимать активные действия по расширению их инвестиционной «емкости». В данном случае наиболее приемлемой является стратегия абсолютного развития инвестиционного потенциала. Крупные затраты по увеличению инвестиционной емкости способствуют расширению реальных инвестиционных возможностей для возрастающего числа инвесторов и вполне оправданы. Высокая доля национальных инвестиций в региональную отрасль свидетельствует о достаточно низком уровне инвестиционных барьеров, имеющихся в регионе, а положительная динамика инвестиций в отрасли в целом указывает на приемлемый уровень риска. Таким образом, меры по снижению рисков и барьеров могут быть оправданы только в случае тяготения отрасли к «Третьей» или «Второй» группам

Что касается отраслей «Второй» группы, то в связи с тем, что отрасль национальной экономики переживает инвестиционный подъем, уровень инвестиционных рисков для отрасли можно считать приемлемым. Но невысокая доля инвестиций в регион указывает на высокий уровень инвестиционных барьеров и недостаточность побудительных механизмов. Развитие инвестиционного потенциала на фоне неопределенности в отношении прихода инвесторов в данную отрасль представляется как достаточно рискованный шаг, оправданный только в случае тяготения отрасли к «Первой» группе. Таким образом, в отношении отраслей данной группы региону целесообразно использовать стратегию активного устранения инвестиционных барьеров и усиления побудительных механизмов.

В случае с отраслями «Третьей» группы, падение интереса инвесторов к ним происходит в национальном масштабе вне зависимости от желания или возможностей региона, что указывает на высокий уровень инвестиционного риска для данных отраслей. Вместе с тем доля региона, даже при тенденции падения инвестиций в масштабах страны, сравнительно высока, что свидетельствует о низком уровне инвестиционных барьеров. Для данной группы наиболее приемлемой является стратегия снижения инвестиционных рисков, чтобы максимально долго препятствовать перемещению данной отрасли в разряд «Четвертой» группы.

Что касается отраслей «Четвертой» группы, падение интереса инвесторов к данным отраслям происходит в национальном масштабе. Кроме того, в регионе так и не были созданы значительные инвестиционные возможности для данных отраслей. Следовательно, участие региона в развитии инвестиционного потенциала данных отраслей в ближайшей перспективе представляется нецелесообразным.

Кроме того, при разработке отраслевых приоритетов инвестирования необходимо:

- поощрение инвестиций в отрасли, которые могут стать «точками роста» для экономики региона;
- формирование кластеров и развитие отраслей-потребителей, использование мультипликативных эффектов от инвестирования;
- учет мотивации интересов инвесторов и инвестируемой социально-экономической системы. Необходимо обеспечить соблюдение баланса интересов 3-х уровней: бюджета региона – фискальный; населения – социальный; инвесторов – финансово-экономический.

Более подробно особенности формирования региональной конкурентной промышленной политики были рассмотрены в главе 11.

12.1.11. Формирование механизма стимулирования инвестиционной деятельности в регионе

Механизм стимулирования инвестиционной деятельности в регионе представляет собой ряд последовательных действий, направленных на анализ инвестиционной ситуации и выбор приоритетных направлений развития. Выходным звеном этого механизма становится инвестиционная политика региона, а также стратегия привлечения в регион инвестиционных ресурсов.

Положения, касающиеся инвестиционной политики и стратегии, должны быть отражены в комплексе документов стратегического планирования региона, а именно:

- в прогнозе социально-экономического развития – документе, содержащем перечень и описание возможных тенденций и сценариев развития экономики и социальной сферы региона;
- в концепции (стратегическом плане) социально-экономического развития – документе, устанавливающем приоритетные цели и задачи деятельности органов

государственной власти региона, органов местного самоуправления по решению проблем экономики и социальной сферы;

- в программе социально-экономического развития – документе, устанавливающем целевые показатели уровня и качества жизни населения региона, которые должны быть достигнуты в результате деятельности органов государственной власти и способы их достижения;

- в целевых программах муниципальных образований – утвержденных нормативными правовыми актами представительными органами местного самоуправления, которые должны быть представлены в виде комплекса обоснованных и согласованных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, обеспечивающих эффективное достижение основных целей и решение приоритетных задач.

12.1.12. Распределение бюджетных средств в соответствии с выбранными приоритетами

Структурно-функциональная схема планирования бюджета региона.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ региональный бюджет (бюджет субъекта РФ) представляет собой форму образования и расходовании денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Федерации. Консолидированный бюджет представляет собой бюджет субъекта РФ (региональный бюджет) и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории.

Доходы бюджета образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет доходов целевых фондов (экологического, дорожного, фонда воспроизводства сырьевой базы).

К расходам бюджета относятся денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления.

Ограниченность региональных ресурсов обуславливает необходимость их рационального распределения, постоянного анализа складывающейся ситуации, выработку приоритетных направлений региональной политики финансирования. В связи с этим нами предложена структурно-функциональная схема регионального планирования бюджета (рис. 12.13.).

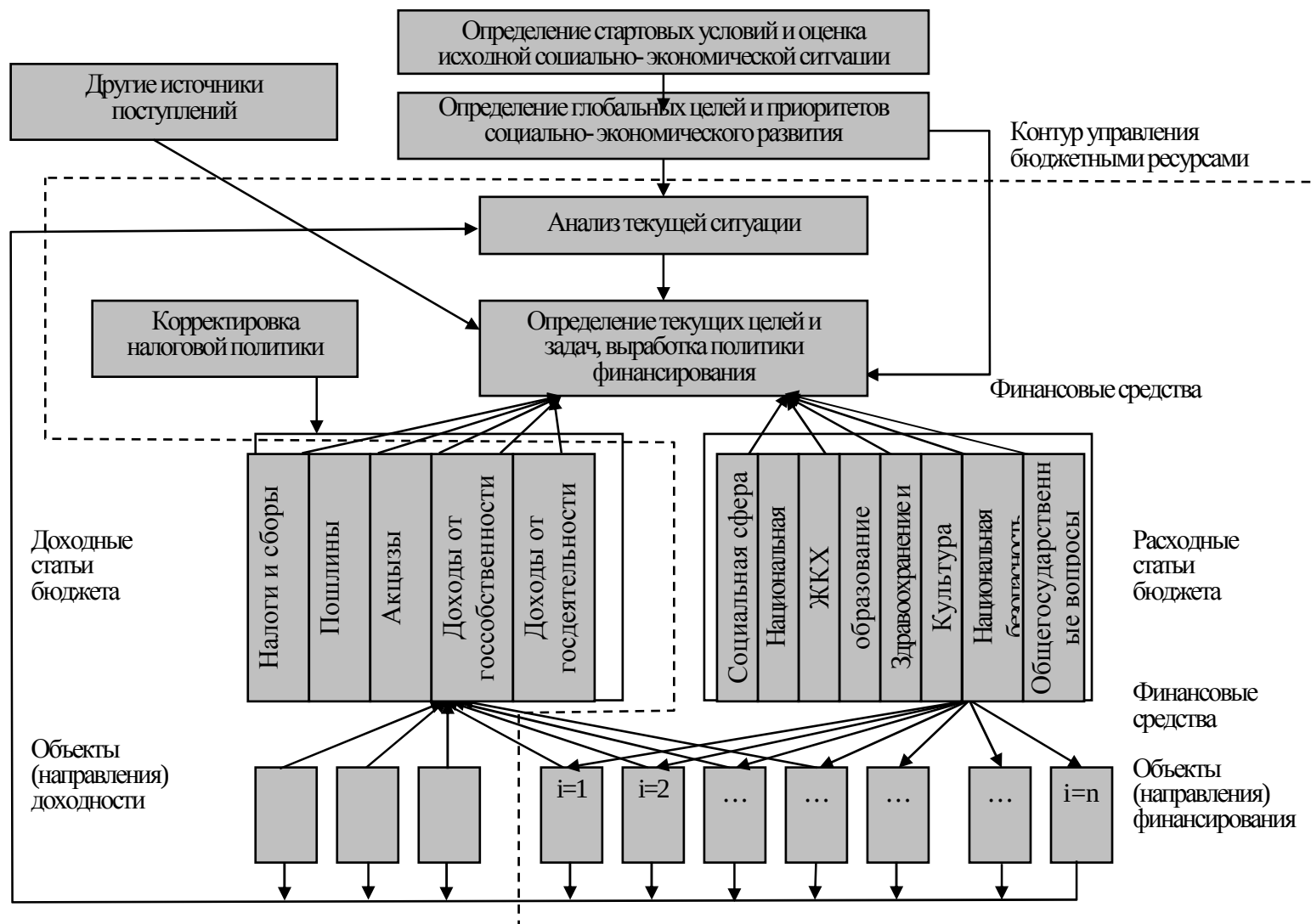


Рис. 12.13. Структурно-функциональная схема планирования бюджета

1 этап. Определение стартовых условий и оценка исходной ситуации. Необходимо выявить роль региона в социально-экономическом развитии страны, особенности его геополитического и экономического положения, другие предпосылки и условия развития.

2 этап. Определение глобальных целей и приоритетов социально-экономического развития.

3 этап. Анализ текущей ситуации предполагает проведение многоуровневого анализа на предмет соответствия текущей ситуации требуемым целям. Анализ текущей ситуации может проводиться как на уровне области, так и на уровне районов.

4 этап. Определение текущих целей и задач, выработка политики финансирования. Исходя из складывающейся ситуации определяются текущие цели и задачи дальнейшего развития и вырабатывается политика финансирования.

5 этап. Корректировка налоговой политики способствует установлению равновесия между потребностями и возможностями посредством изменения налоговых ставок и формирования налоговых льгот.

6 этап. Все имеющиеся бюджетные средства распределяются между расходными статьями бюджета, внутри которых эти средства дифференцируются по конкретным объектам и видам деятельности. После очередного этапа распределения бюджетных средств проводится очередной анализ текущего состояния объектов.

12.1.12.1. Результативный подход к распределению бюджетных ресурсов

Ограниченность бюджетных ресурсов регионов вызывает необходимость их рационального распределения и постоянного анализа складывающейся ситуации. В связи с этим предложено использование результативного подхода к распределению бюджетных ресурсов, суть которого заключается в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами» на «управление результатами».

Для более обоснованного распределения бюджетных ресурсов нами *разработана экономико-математическая модель*, позволяющая прогнозировать уровень развития контролируемых направлений деятельности в зависимости от установленных приоритетов и заданной суммы денежных средств. Проблему оптимального распределения ограниченного объема бюджетных ресурсов по направлениям предлагается рассмотреть с точки зрения конфликтного управления, основополагающими принципами которой являются эгалитаризм и утилитаризм (Сен Амартия, 2004).

Распределение ресурсов является наилучшим с *эгалитарной* точки зрения, если при этом достигается гарантированный минимум развития экономики по всем показателям. В этом случае отдается предпочтение наименее развитым направлениям вложения ресурсов (рис.12.14.). Цель: стремление к выравниванию за счет подтягивания наиболее отстающих показателей. Использование эгалитарного подхода приводит через определенный период времени к состоянию, когда все направления достигают примерно равного уровня (ликвидируются диспропорции в развитии). Но этот уровень столь низок, что положение системы близко к кризисному состоянию (Шагов А. Б., 2005).

Распределение ресурсов является наилучшим с *утилитарной* точки зрения, если при этом достигается наибольшее суммарное развитие экономики в целом (рис.12.15.). В этом случае предпочтение отдается направлениям вложения ресурсов, полезный эффект для которых на единицу вложенного капитала максимален, но не рассматриваются другие малорентабельные направления. При использовании данного подхода возникает проблема исчезновения малопродуктивных, но жизненно необходимых направлений. В то же время наиболее доходные виды деятельности получают максимальное развитие (Колбин В. В., 1998).

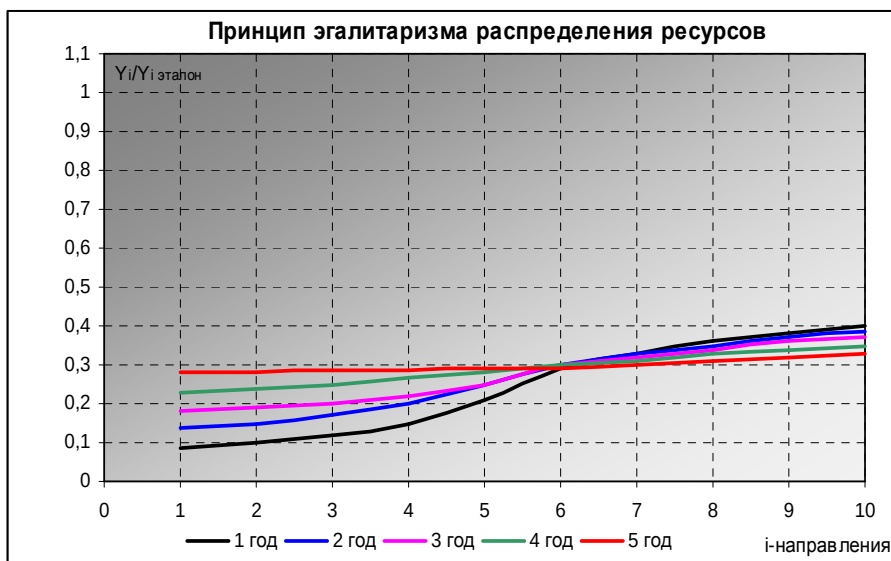


Рис.12.14. Принцип эгалитаризма распределения ресурсов

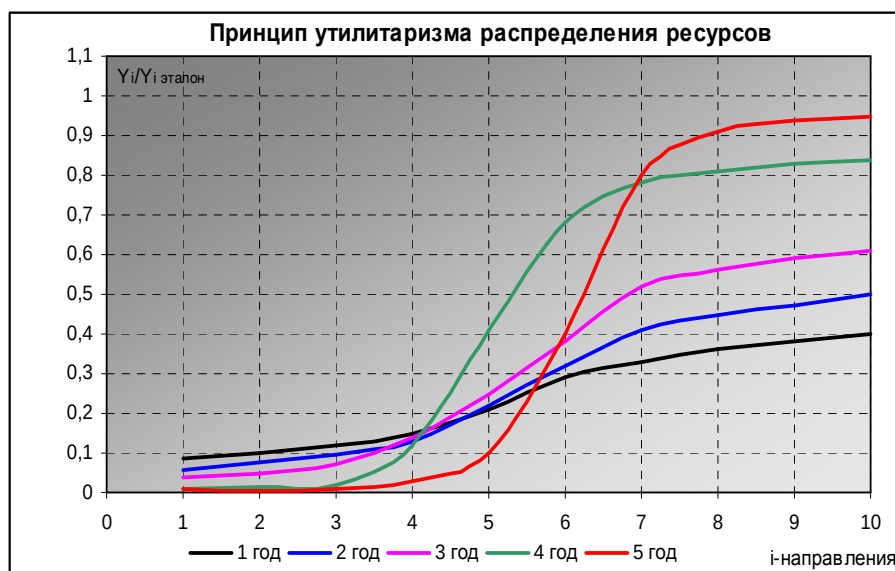


Рис.12.15. Принцип утилитаризма распределения ресурсов

Возникает достаточно сложная задача конфликтного управления экономикой, когда для достижения определенных целей необходимо найти сочетание нескольких принципов распределения одновременно. Предложенная нами экономико-математическая модель может стать базой для принятия обоснованных решений при распределении бюджетных ресурсов региона. Она позволяет увидеть прогнозный вариант развития направлений в виде графиков и диаграмм.

12.1.12.2. *Общая экономико-математическая модель принятия решений в сфере распределения инвестиций.*

Рассмотрим оптимизационную динамическую модель распределения ресурсов следующего вида:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n \left| \frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} \right| \rightarrow \min_{u(t)} \\ \max_{i=1, n} \left| \frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} \right| \rightarrow \min_{u(t)} \\ \sum_{i=1}^n u_i(t) = C(t) \\ y_i(t+1) = y_i(t) + s_i(t) \cdot u_i(t) - d_i(t) \\ y_i(t) \geq 0, s_i(t) \geq 0, u_i(t) \geq 0 \\ \forall i = \overline{1, n}; \forall t = \overline{1, T-1} \end{array} \right. \quad (12.31.)$$

где $C(t)$ – количество средств доступных для инвестирования в момент времени t ;

$t = \overline{1...T}$ – периоды прогнозирования;

$i = \overline{1...n}$ – направления вложения средств (будем полагать, что развитие каждого направления независимо);

$y_i(t)$ – количественный показатель состояния i -го направления в момент времени t ;

$\overline{y_i} = y_i(T)$ – априорно заданное желательное состояние i -го направления (перспективный план развития);

$u_i(t)$ – количество средств, инвестируемых в i -е направление в момент времени t ;

$s_i(t)$ – эффективность вложения средств в i -е направление (прирост отрасли на единицу вкладываемых средств). Мы предполагаем ситуацию, в которой развитие осуществляется пропорционально вкладываемым средствам.

$d_i(t)$ – действие внешних факторов на состояние направления i .

На весь горизонт прогнозирования считаются заданными (известными) следующие величины $C(t)$, $s_i(t)$.

Поскольку показатели каждого направления y_i имеют разную размерность, для того чтобы уровни развития направлений можно было сравнивать между собой, проведем нормализацию показателей, сделав их безразмерными величинами $\frac{y_i(t)}{y_i}$

Каждое альтернативное решение в момент t будет характеризоваться вектором $u_1(t), \dots, u_n(t)$ распределения ресурсов. Цель – получить максимальный эффект от ограниченного количества имеющихся ресурсов.

Рассмотрим целевые функции. Первый из используемых функционалов определяет модель утилитаризма, согласно которой средства должны вкладываться в перспективные направления. Использование же второго функционала, определяющего модель эгалитаризма, преследует противоположную цель – развития в первую очередь наиболее отсталых отраслей. Одновременное использование обоих принципов распределения позволяет получить сбалансированные результаты развития всех направлений. На каждом этапе решения задаются варианты отношений приоритета между целевыми критериями.

С математической точки зрения, совместное использование нескольких принципов (политик) распределения с учетом установленных приоритетов возможно с использованием линейной свертки двух и более критериев, в результате чего получается задача линейного программирования с одним функционалом.

В результате в каждый такт времени t получаем задачу линейного программирования относительно переменных $u_1, \dots, u_n$. Решение этой задачи на заданном промежутке времени дает нам оптимальную динамику развития отраслей, т.е. учитывает и эгалитарную, и утилитарную политики вложения ресурсов.

В данном случае для решения поставленной задачи используется двухкритериальная модель. Но вместо нее возможно использование однокритериальной модели, которая дает аналогичные результаты, и более того, позволяет упростить процесс отыскания оптимального плана задачи.

Построенная модель позволяет решать задачу прогнозирования развития отраслей и оптимального распределения ресурсов на заданном промежутке времени с выбранным интервалом планирования. В более общей постановке задачи целевые функции могут быть выбраны иными, в зависимости от приоритетов, установленных субъектом управления. Рассмотрим их содержание более подробно.

12.1.12.3. Политики распределения ресурсов

1. *Модель «Эгалитаризм»* – стремление к равенству за счет «подтягивания» уровня развития наименее развитых направлений. Целью данной политики является быстрое уничтожение диспропорции в развитии. Эту модель рекомендуется использовать, когда менее развитые направления имеют первостепенное значение для экономической системы, а развитые смогут некоторое время без особого ущерба существовать без дополнительных инвестиций.

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

$$f_0(t, u(t)) = \max_{i=1, n} \left| \frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} \right| \rightarrow \min \quad (12.32)$$

2. *Модель «Утилитаризм»* – вкладывание средств в быстро развивающиеся (перспективные) направления, характеризующиеся максимальным удельным приростом количественных показателей от вложенных средств. Целью является максимальное повышение уровня всей системы в целом. Математически – это сумма отклонений от эталонного состояния, приведенная к одной размерности, стремящаяся к нулю. Применение одной лишь этой политики в течение

длительного времени может привести к полному исчезновению малоэффективных, но жизненно необходимых направлений.

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

$$f_0(t, u(t)) = \sum_{i=1}^n \left| \frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} \right| \rightarrow \min \quad (12.33)$$

3. Модель «Равномерное развитие направлений» – используется в случае, когда целью является постепенное сглаживание диспропорций. Политика аналогична по цели эгалитаризму, но является более мягкой, некоторое количество средств вкладывается во все направления. Происходит «подтягивание» объектов пропорционально их отставанию. Такое распределение позволяет одновременно перевести все объекты из начального состояния в требуемое (рис.12.16.).

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

$$f_0(t, u(t)) = \sum_{i=1}^n \left| u_i(t) - \frac{\frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{s_i(t)}}{\sum_{i=1}^n \frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{s_i(t)}} \cdot C(t) \right| \rightarrow \min \quad (12.34.)$$

Экономический смысл данной формулы заключается в следующем. В числителе стоит выражение, которое представляет сумму средств, необходимую для перевода отрасли i в эталонное состояние. В знаменателе – сумма средств, необходимая для перевода всех объектов из текущего состояния в эталонное. Таким образом, коэффициент при $C(t)$ означает долю средств, необходимую для развития i -го направления.

4. Модель «Распределение, пропорциональное требуемым результатам» – больше средств выделяется на те направления, у которых отклонение от эталона больше. Цель модели – уменьшение диспропорций в развитии направлений, по своей концепции близка к модели эгалитаризм, но более мягкая, так как на развитые направления все же выделяется некоторая сумма средств (рис.12.17.)

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

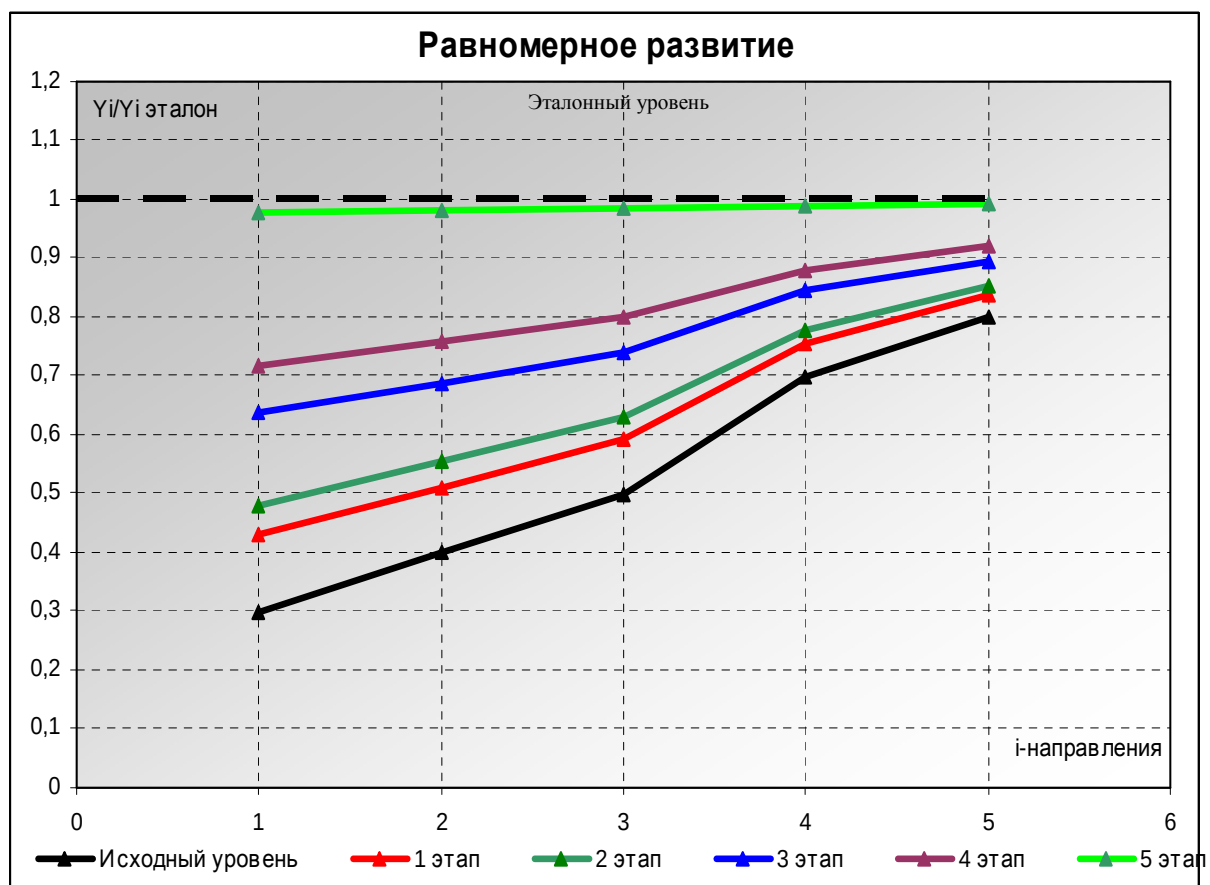


Рис.12.16. Модель «Равномерное развитие направлений»

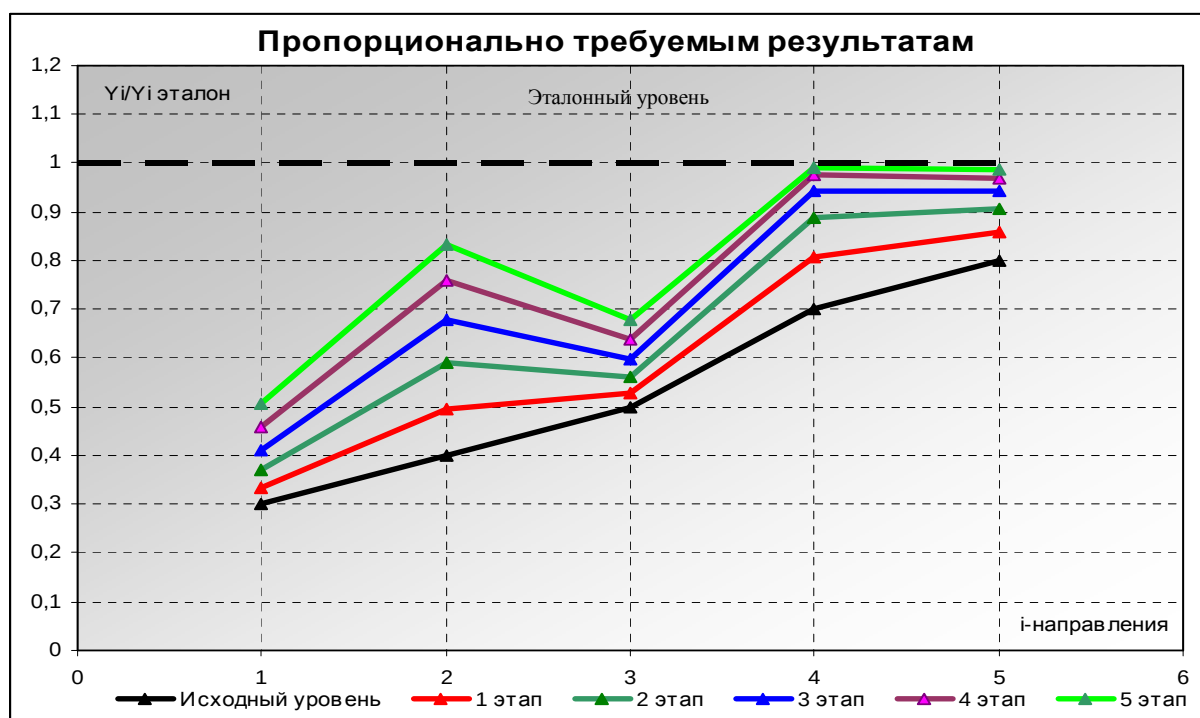


Рис. 12.17. Модель «Распределение, пропорциональное требуемым результатам»

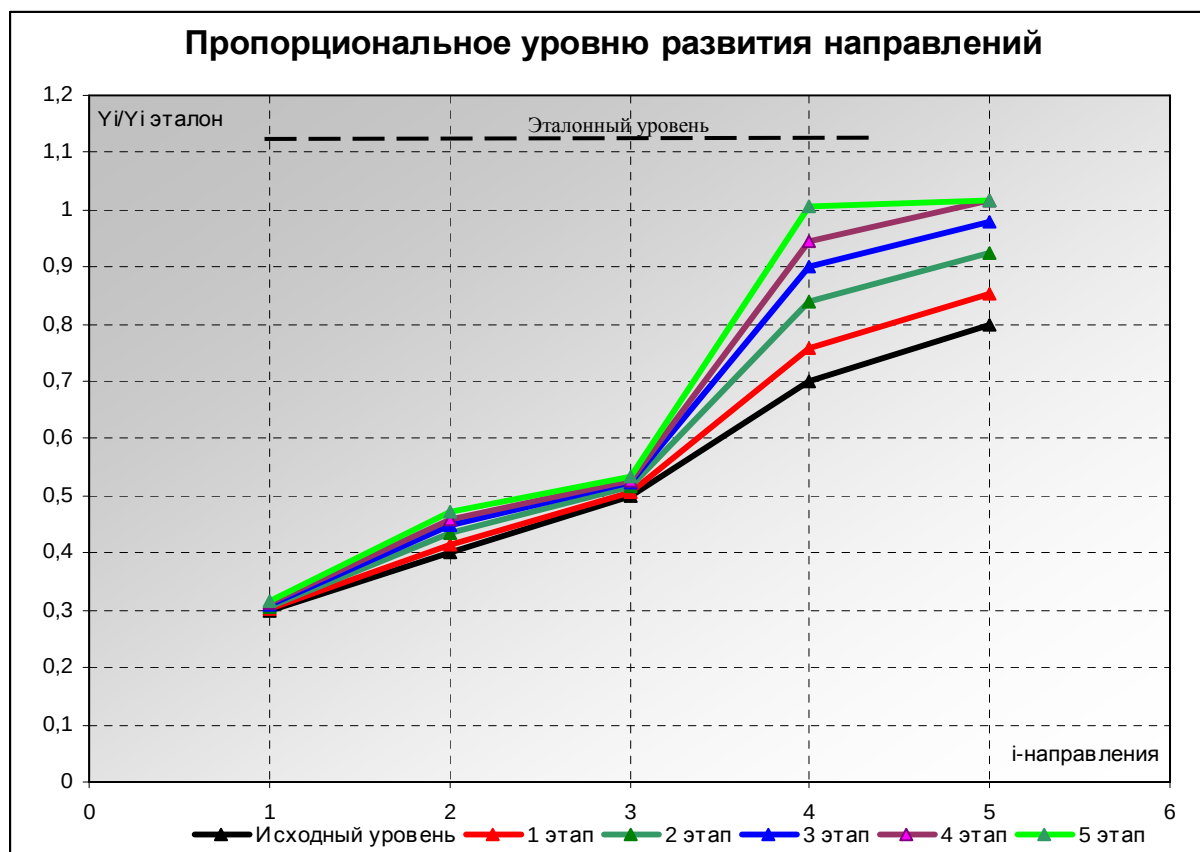


Рис. 12.18. Модель «Распределение, пропорциональное уровню развития направлений»

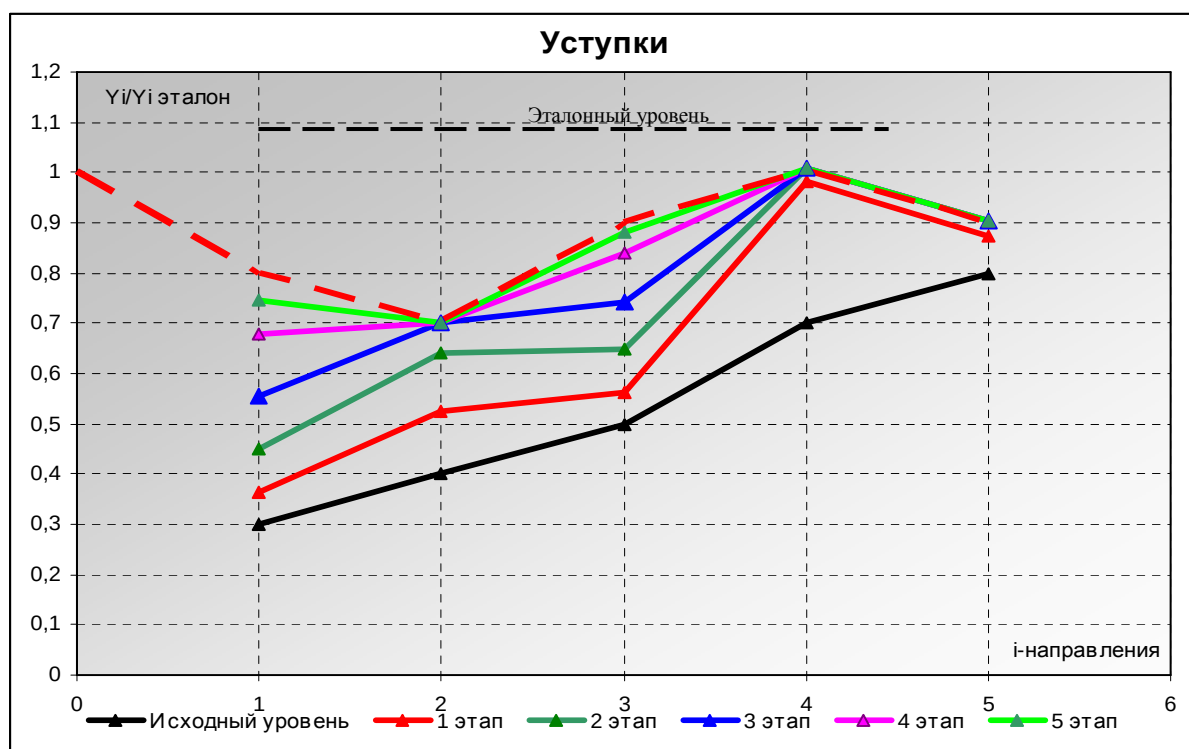


Рис. 12.19. Модель «Уступки»

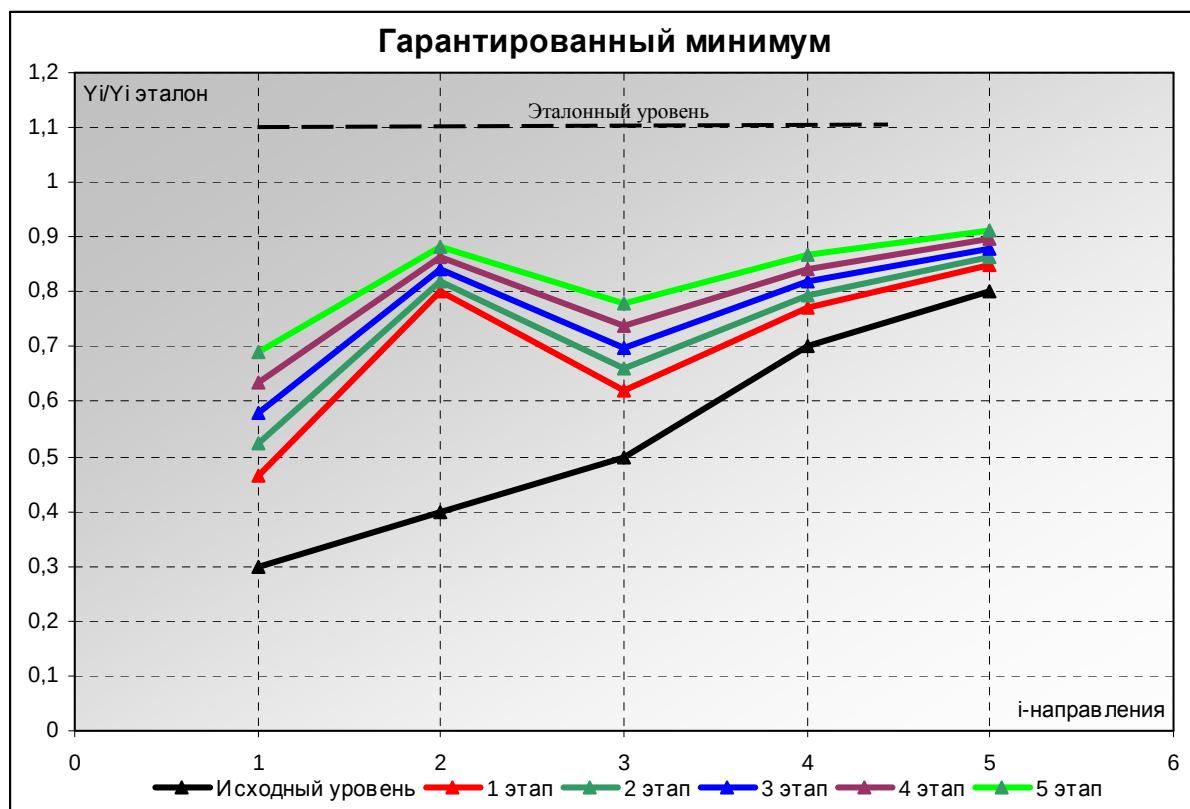


Рис. 12.20. Модель «Гарантированный минимум»

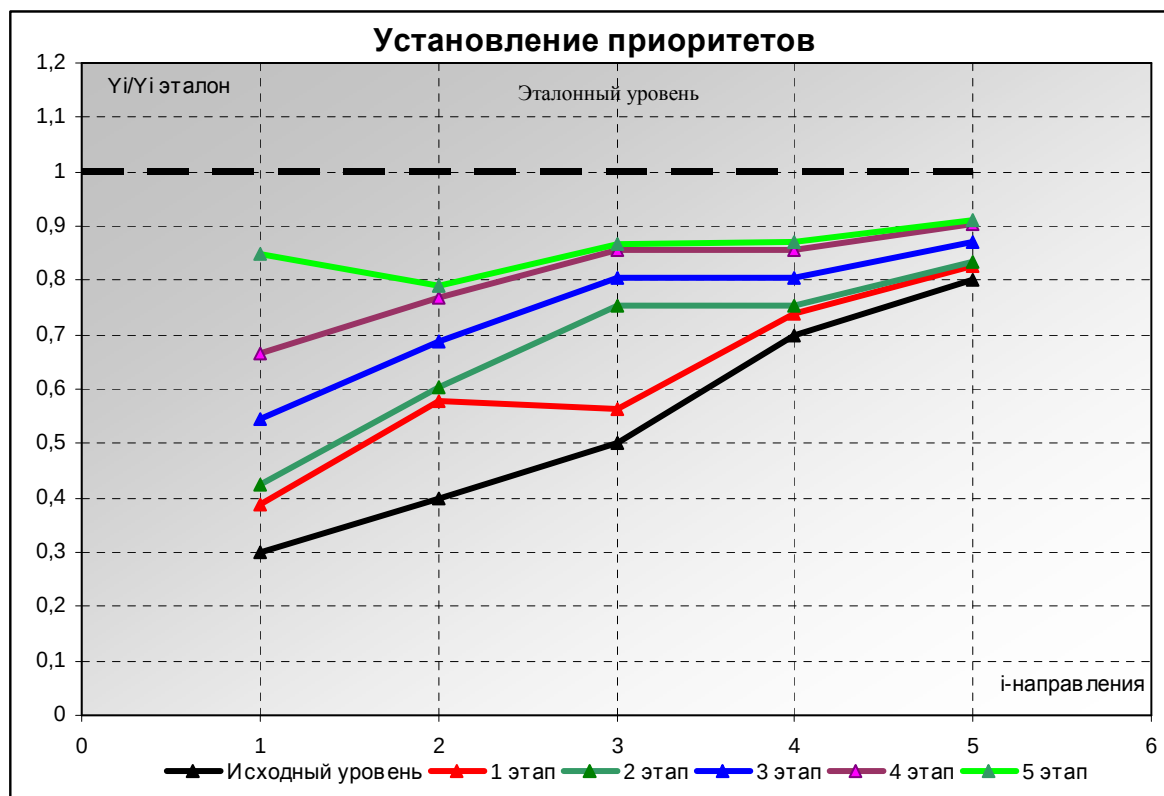


Рис. 12.21. Модель «Установление приоритетов»

$$f_0(t, u(t)) = \sum_{i=1}^n \left| u_i(t) - \frac{\frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}}}{\sum_{i=1}^n \frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}}} \cdot C(t) \right| \rightarrow \min \quad (12.35.)$$

В числителе стоит нормализованное отклонение i -го направления. В знаменателе – сумма нормализованных отклонений всей системы. Таким образом, коэффициент при $C(t)$ показывает, какова доля нормализованного отклонения i -го направления в сумме всех отклонений. Средства выделяются на все направления, но на те, у которых отклонение больше, выделяется большая сумма средств.

5. *Модель «Распределение, пропорциональное уровню развития направлений»* Цель данной политики – первоочередное внимание скорейшему завершению работ и достижению эталона для направлений с высоким уровнем развития, что по своей концепции близко к модели «Утилитаризм» (рис.12.18.).

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

$$f_0(t, u(t)) = \sum_{i=1}^n \left| u_i(t) - \frac{\frac{y_i(t+1)}{\overline{y_i}}}{\sum_{i=1}^n \frac{y_i(t+1)}{\overline{y_i}}} \cdot C(t) \right| \rightarrow \min \quad (12.36)$$

В числителе стоит нормализованный уровень i -го направления. В знаменателе – нормализованный уровень всей системы. Таким образом, коэффициент при $C(t)$ показывает, какова доля нормализованного уровня i -го направления в суммарном нормализованном уровне системы. Средства выделяются на все направления, но на те, которые достигли большего уровня, выделяется больше средств.

6. *Модель «Уступки»* – при реализации этой модели для некоторых направлений задаются допустимые величины отклонений (уступки) от эталонных состояний. Направления, для которых определяются уступки, могут быть, как мало развиты, но первостепенной важности, так и эффективные с высоким $s_i(t)$, но развитие которых не актуально (рис. 12.19.).

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

$$f_0(t, u(t)) = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} - p_i(t) \right) \rightarrow \min, \quad (12.37)$$

$$\frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} \geq p_i(t) \text{ для } \forall i = \overline{1, n}, \forall t = \overline{1, T}$$

$p_i(t)$ – безразмерная величина показывающая допустимое отклонение (уступку) от эталонного состояния. В частности на рисунке 12.19. отклонение для первого направления составляет $p_1(t)=0,2$, для второго $p_2(t)=0,3$, для третьего $p_3(t)=0,1$, для пятого $p_5(t)=0,1$.

7. Модель «Гарантированный минимум» применяется при наличии жизненно важных, но малоразвитых направлений, когда существует необходимость их развития хотя бы до некоторого уровня. Оставшиеся после этого ресурсы используются на повышение общего благосостояния. При этом необходимо так задать данный уровень, чтобы на него не ушли все имеющиеся средства (рис.12.20.)

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

$$f_0(t, u(t)) = \sum_{i=1}^n \left(q_i(t) - \frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} \right) \rightarrow \min \quad (12.38)$$

$$\frac{\overline{y_i} - y_i(t+1)}{\overline{y_i}} \leq q_i(t) \text{ для } \forall i = \overline{1, n}, \forall t = \overline{1, T}$$

На следующем шаге после распределения средств отклонение выбранного направления от эталона не должно быть больше указанного значения $q_i(t)$, где $q_i(t)$ – безразмерная величина, показывающая максимально возможное допустимое отклонение i -го направления. На рисунке 12.20 гарантированный минимум для второго направления составляет 0,8 от эталонного значения, $q_2(t)=0,2$, т.е. нормализованное отклонение данного направления от эталона на следующем шаге после распределения средств не должно превышать 0,2.

8. Модель «Установление приоритетов» предназначена для распределения средств аналогично модели «Утилитаризм», но в качестве критерия первоочередности выступают не удельные приросты, а заданные приоритеты $e_i(t)$. Здесь возможно целенаправленное вложение средств в

наиболее доходные направления, развитие которых определено как приоритетное (рис.12.21.) $e_i(t)$ является управляющим параметром, позволяющим оказывать управляющее воздействие на выделение средств по каждому из направлений.

Целевая функция, определяющая эту политику, имеет вид:

$$f_0(t, u(t)) = \sum_{i=1}^n \left| \frac{\overline{y_i} - y_i(t) - e_i(t) \cdot s_i(t) \cdot u_i(t) + d_i(t)}{\overline{y_i}} \right| \rightarrow \min \quad (12.39.)$$

$$0 \leq e_i(t) \text{ для } \forall i = \overline{1, n}, \forall t = \overline{1, T}$$

На рисунке 12.21. на первом этапе приоритетным являлось направление 2, поэтому на его развитие была выделена большая сумма денежных средств $e_2(t) = 2$. На третьем этапе появилась необходимость в более быстром повышении уровня направления 3, следовательно, на данном этапе для этого направления был установлен приоритет $e_3(t) = 1,8$. На пятом этапе приоритетным стало первое направление $e_1(t) = 1,5$.

12.1.12.4. Практическая реализация разработанной модели

Математическая модель оптимального распределения ресурсов была реализована в виде программного продукта. Информационным обеспечением модели являются следующие показатели:

1. Текущий уровень развития объекта $y_i(t)$

2. Объем средств имеющихся в распоряжении определяется из следующих соображений.

2.1. Расчет $S_i(t)$ эффективности вложения средств в i -е направление (прироста направления на единицу вкладываемых средств). Если $S_i(t)$ не определено нормативно, то для расчета необходимо собрать статистические данные по затратам и результатам за срок не менее трех прошедших лет. Далее используя принципы экстраполяции, прогнозируем значения $S_i(t)$ на будущие периоды.

2.2.. Определение эталонов $\overline{y_i}$ (проводится экспертами). Для детальной проработки $\overline{y_i}$ каждого направления можно

использовать принципы системы «Паттерн». Особенностью этой системы является построение дерева целей. На каждом ранге этой структурной разработки формулируются цели, стоящие перед данным направлением, которые расчленяются на цели низших рангов. В результате можно определить конкретные задачи по объектам и направлениям бюджетного финансирования $\overline{y_i}$. Возможно также применение метода «обратной волны», когда определение глобальных целей идет снизу вверх, т.е. потребности определяются на местах, и на их основе формируются необходимые эталоны развития $\overline{y_i}$.

В ходе исследования текущей инвестиционной ситуации определяются приоритетные направления распределения бюджетных средств, повышение уровня которых должно привести к улучшению инвестиционного климата региона. Для выбранных направлений вводятся следующие исходные данные.

Таблица 12.11

Исходные данные для направлений

Направления	$y_i(t)$	$\overline{y_i}$	$S_i(t)$	p уступки	q гарант. минимум	e установл. приоритета
– 1.						
– 2.						
–						
– n						

Разработанный программный продукт позволяет смоделировать различные ситуации развития региона, в зависимости от величины средств, назначаемой к распределению $S(t)$ и выбора политик распределения ресурсов. В итоге получаем различные достигнутые уровни выбранных направлений на окончание периода прогнозирования.

Выходные данные:

1) значения отслеживаемых показателей хозяйственной деятельности $y_i(t)$ по годам, вплоть до периода T .

2) оптимальное распределение заданной суммы денежных средств $C(t)$ в виде n -мерного вектора $u_i(t)$ в каждый момент времени

3) процесс изменения значений подконтрольных показателей.

Возможности программного продукта:

- выбор различных политик распределения ресурсов и их комбинирование;
- варьирование суммы денежных средств, предназначенных к распределению в каждый этап прогнозирования;
- оптимальное распределение ресурсов в каждый период прогнозирования, при котором к конечному моменту времени достигаются планируемые показатели.

Под оптимальностью понимается следование целям, заложенным в целевые функционалы.

При разработке моделей принятия решений по распределению затрат порождается неопределенность, возникающая из-за неоднозначности экспертных оценок эталонов, невозможности получения верифицированного прогноза объема имеющихся ресурсов в будущих периодах и погрешности при определении $s_i(t)$. Использование экономико-математических моделей, не учитывающих влияние случайных факторов, может привести к снижению эффективности управления. Для учета влияния случайных факторов возможно использование стохастических моделей.

12.1.13. Мониторинг инвестиционного процесса в регионе

Инвестиционный климат любой хозяйственной системы характеризуется большим динамизмом. Усиление конкуренции за инвестиционные ресурсы, стремительное развитие и смена технологий, растущая диверсификация, усложнение бизнес-процессов и другие факторы обуславливают необходимость использования современных аналитических инструментов, позволяющих с достаточной степенью достоверности контролировать процесс реализации выбранной стратегии, в условиях постоянно меняющейся внешней среды.

Одним из таких инструментов является система мониторинга инвестиционного процесса в хозяйственной системе, которая предполагает сбор информации, ее комплексную оценку по определенной системе показателей и принятие решения о необходимости корректировки механизма реализации выбранной стратегии.

Алгоритм проведения мониторинга инвестиционного процесса в регионе представлен на рис.12.22. В процессе мониторинга анализ ведется по двум направлениям:

1) *Анализ динамики инвестиционного климата:*

- сравнение текущего и предыдущего значения совокупного показателя инвестиционного климата для конкретного региона;
- динамика ранга региона в рейтинге инвестиционного климата регионов РФ.

2) *Соответствие динамики инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности.* Необходимость реализации тех или иных мероприятий определяется исходя из соотношения между темпом роста показателя инвестиционной привлекательности и индексом объема инвестиций, фактически осуществленных в экономику региона.

Сопоставление фактической инвестиционной активности в регионе с его инвестиционной привлекательностью показывает степень реализации этой привлекательности, т.е. степень реального использования хозяйствующими субъектами и региональными органами государственной власти объективно существующего инвестиционного климата. Климат может быть благоприятным, но инвестиционная активность не нарастает, значит, есть существуют барьеры, препятствуют усилению инвестиционной деятельности или побудительные механизмы не достаточно действенны. Следовательно, необходимо скорректировать направления реализации стратегии с учетом приоритетов определенных на основе анализа матриц.

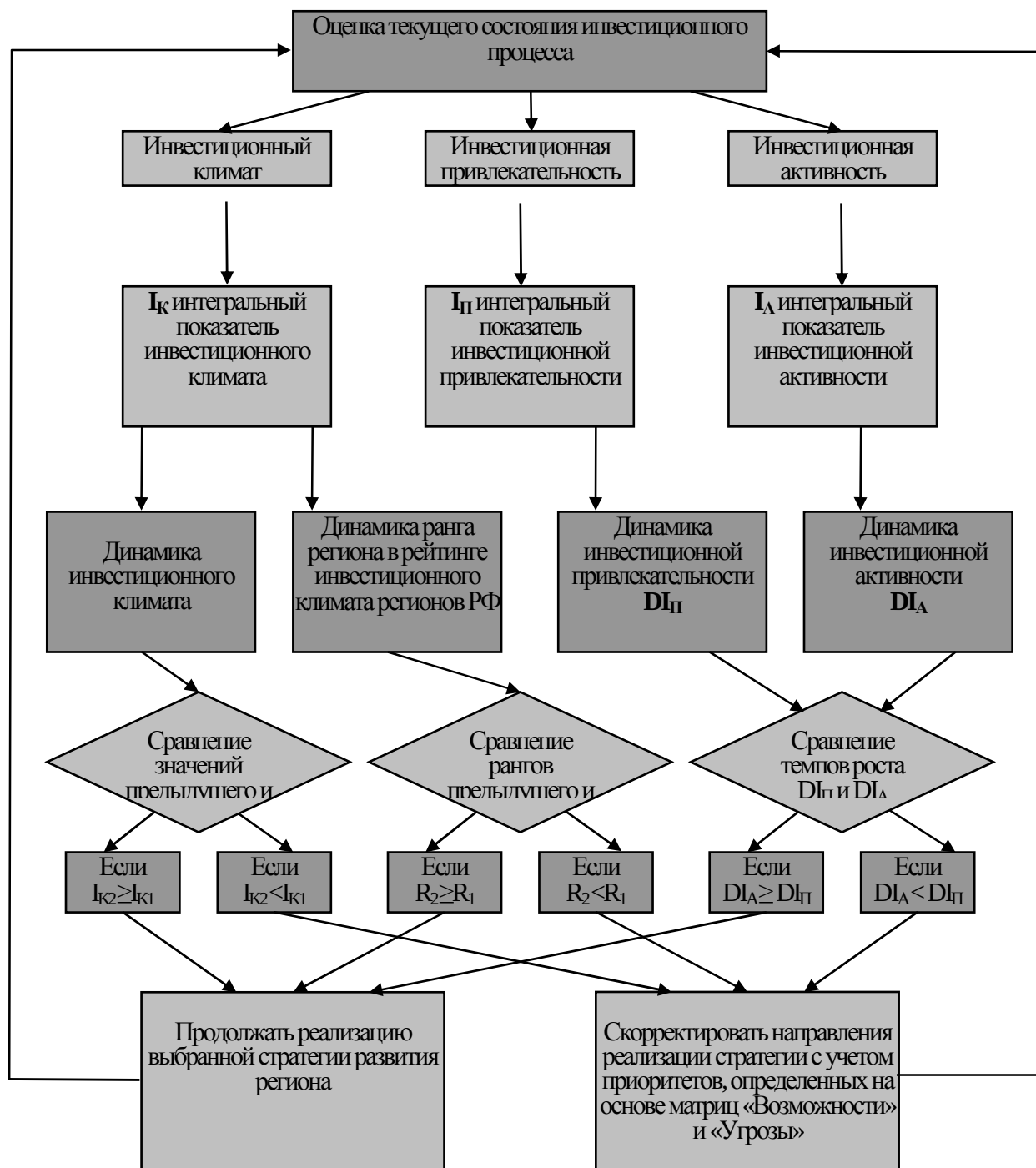


Рис.12.22. Алгоритм мониторинга инвестиционного процесса в регионе

Внедрение предложенных в настоящей главе моделей и рекомендаций по их использованию, по нашему мнению, должно содействовать достижению стратегических целей и задач в области совершенствования управления инвестиционным процессом в регионе. Использование этих моделей должно также способствовать

повышению эффективности затрат на формирование конкурентоспособных инвестиционных условий, как за счет оптимизации развития составляющих инвестиционного потенциала, так и за счет дифференцированного и своевременного устранения факторов, препятствующих или ограничивающих его использование.

Предложенная методика позволяет провести исследование инвестиционной ситуации в регионе, проанализировать возможности и угрозы для инвестирования, выявить направления развития региона и повышения его инвестиционной привлекательности, дать рекомендации по совершенствованию системы управления инвестиционным процессом.

Региональная инвестиционная политика особенно в периоды кризиса в большой степени зависит от ситуации, складывающейся как внутри страны, так и в мировой экономической системе. Характер и степень благоприятствования инвестиционного климата региона в фазах рецессии и подъема существенно различаются. Однако предложенная в монографии методика формирования системы управления инвестиционным процессом в регионе может быть использована в любой фазе экономического цикла. Общая схема процесса управления останется неизменной. Ее этапы останутся теми же, но в зависимости от фазы экономического цикла будет изменяться их содержание. На стадии рецессии, также как и в фазах депрессии, оживления и подъема, могут меняться значимость факторов влияющих на инвестиционный климат, приоритетные направления развития, а также политика распределения бюджетных и внебюджетных ресурсов.

Рассмотрим особенности региональной политики в разных фазах экономического цикла более подробно.

12.2. ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

12.2.1. Влияние цикличности экономики на конкурентоспособность региона

Ранее были рассмотрены теоретические подходы, позволяющие разработать стратегии, учитывающие влияние цикличности экономики на конкурентные преимущества отраслей и предприятий. При разработке стратегии достижения и поддержания конкурентных преимуществ отраслей и предприятий следует учитывать, что они функционируют в конкретных условиях, определяющихся совокупностью региональных факторов, региональной политикой, геополитическим и экономико-географическим положением регионов.

Определяя способность отдельного региона реализовывать свой потенциал, сталкиваемся с таким понятием как **конкурентоспособность региона**. Конкурентоспособность обладает рядом *базовых* и *обеспечивающих* признаков (рис 12.23.).

К *базовым признакам* конкурентоспособности относятся наличие у региона развитой системы производительных сил, включающей в себя природные богатства (разведанные, используемые), научный потенциал, уровень применения достижений технического прогресса на предприятиях региона, что создает общий уровень технико-технологического обеспечения хозяйствования в определенном регионе, степень развитости интеллекта жителей определенной территории и др.

Обеспечивающие признаки конкурентоспособности региона – это система хозяйствования в нем: эффективность управления экономикой, скорость и простота протекания экономических процессов, в том числе финансовых, товарных и др. К этим же признакам относится весь процесс формирования и осуществления хозяйственного механизма, который включает в себя не только чисто экономические составляющие, но и политические и социальные характеристики.



Рис.12.23. Трансформация конкурентного потенциала региона в его конкурентную позицию

К обеспечивающим признакам конкурентоспособности относят и *институциональную ее составляющую* – наличие разного вида инфраструктур региона, от производственной до рыночной. Именно полная обеспеченность региона инфраструктурами означает, что потенциальные возможности региона могут превратиться в его реальную конкурентоспособность и затем уже реализоваться в конкурентных преимуществах данного региона перед другими регионами. Институциональная составляющая конкурентоспособности региона необходима для упорядочения взаимоотношений между хозяйствующими субъектами региона и эффективного использования базовых составляющих этой конкурентоспособности.

Базовые и обеспечивающие характеристики конкурентоспособности постоянно взаимодействуют, создавая синергетический эффект осуществления этих характеристик в реальной действительности. Институциональная же составляющая конкурентоспособности региона представляет собой форму взаимодействия названных выше признаков конкурентоспособности.

Содержание *конкурентоспособности*, таким образом, представляет собой совокупность базовых и обеспечивающих признаков и оформление их взаимодействия в виде институциональной характеристики.

Конкурентоспособность региона как экономический процесс является совокупностью сложных, противоречивых действий, на которые влияет множество самых различных условий как объективного, так и субъективного характера. Экономический, научно-технический, кадровый потенциал – та база, на которой формируется конкурентоспособность региона, того или иного субъекта Федерации. Посредством воздействия факторных условий эта база из состояния потенции трансформируется в новую действительность – конкурентную позицию региона. Под *конкурентной позицией региона* понимается совокупность конкурентных преимуществ, детерминированных факторами и условиями, создающими региону благоприятное положение на соответствующем конкурентном поле (рынках товаров, услуг, капиталов, инвестиций). Конкурентная позиция региона будет

благоприятной, если отвечает таким качественным параметрам, как устойчивость, надежность, стабильность, привлекательность для инвесторов.

В главе 6 была рассмотрена трансформация парадигмы конкурентных преимуществ в условиях цикличности экономики. Поскольку регион также является экономической системой, то для него также будут справедливы положения обоснованные в данной главе.

Большинство субъектов следуют принятым стратегиям в условиях стабильной экономической ситуации и отказываются от преобразований в условиях рецессии, принимая краткосрочные меры для выживания.

Независимо от фазы развития экономики, включая рецессию, стратегическое управление регионом, основанное на создании и поддержании ресурсного потенциала в адекватном фазе состоянии, обеспечит ему не только выживание, но и устойчивые успехи в стратегиях, направленных на рост.

Конкурентоспособность региона находится в прямой зависимости от возможности привлечения отечественных и иностранных инвесторов для осуществления программ размещения и территориальной организации производительных сил, от степени благоприятности инвестиционного климата.

В первом разделе 12-й главы был проведен подробный анализ объективных и субъективных факторов, определяющих региональную ситуацию. И если в период подъема инвесторов в большей степени интересует потенциал региона, то в период рецессии наиболее значимым становится снижение рисков, а именно, политика региональных властей по сглаживанию (или устранению) последствий, связанных с кризисом.

Поскольку региональные условия существенно различаются, то последствия цикличности развития экономики на российские регионы также неодинаковы, поэтому разными будут направления и инструменты региональной политики.

12.2.2. Анализ изменений системы управления инвестиционным процессом в регионе в зависимости от фазы экономического цикла

Как уже было сказано выше предложенная в монографии методика формирования системы управления инвестиционным процессом в регионе может быть использована в любой фазе экономического цикла. Общая схема процесса управления останется неизменной. Ее этапы останутся теми же, но в зависимости от фазы экономического цикла будет изменяться их содержание. На стадии рецессии, также как и в фазах депрессии, оживления и подъема, могут меняться:

- значимость факторов влияющих на инвестиционный климат;
- приоритетные направления развития;
- политики распределения бюджетных ресурсов.

Рассмотрим особенности региональной политики в разных фазах экономического цикла более подробно.

12.2.2.1. Разработка системы межфакторных связей и выявление наиболее значимых факторов в разных фазах цикла

При выборе факторов наибольшего значения необходимо, чтобы они удовлетворяли трем условиям:

1. Были значимы для инвесторов
2. Были значимы для региона
3. Воспринимали воздействие со стороны управляющего субъекта.

Для выявления наиболее значимых факторов в разных фазах цикла они были сгруппированы по степени восприятия воздействия со стороны управляющего субъекта. На основе этой группировки нами разработана система межфакторных связей (рис 12.24.).

Из общего списка факторов приведенных в таблице 12.23 формируется список наиболее значимых для конкретного региона в фазах рецессии и роста. Рассмотрим последовательность формирования матрицы значимости этих факторов на примере Ленинградской области.

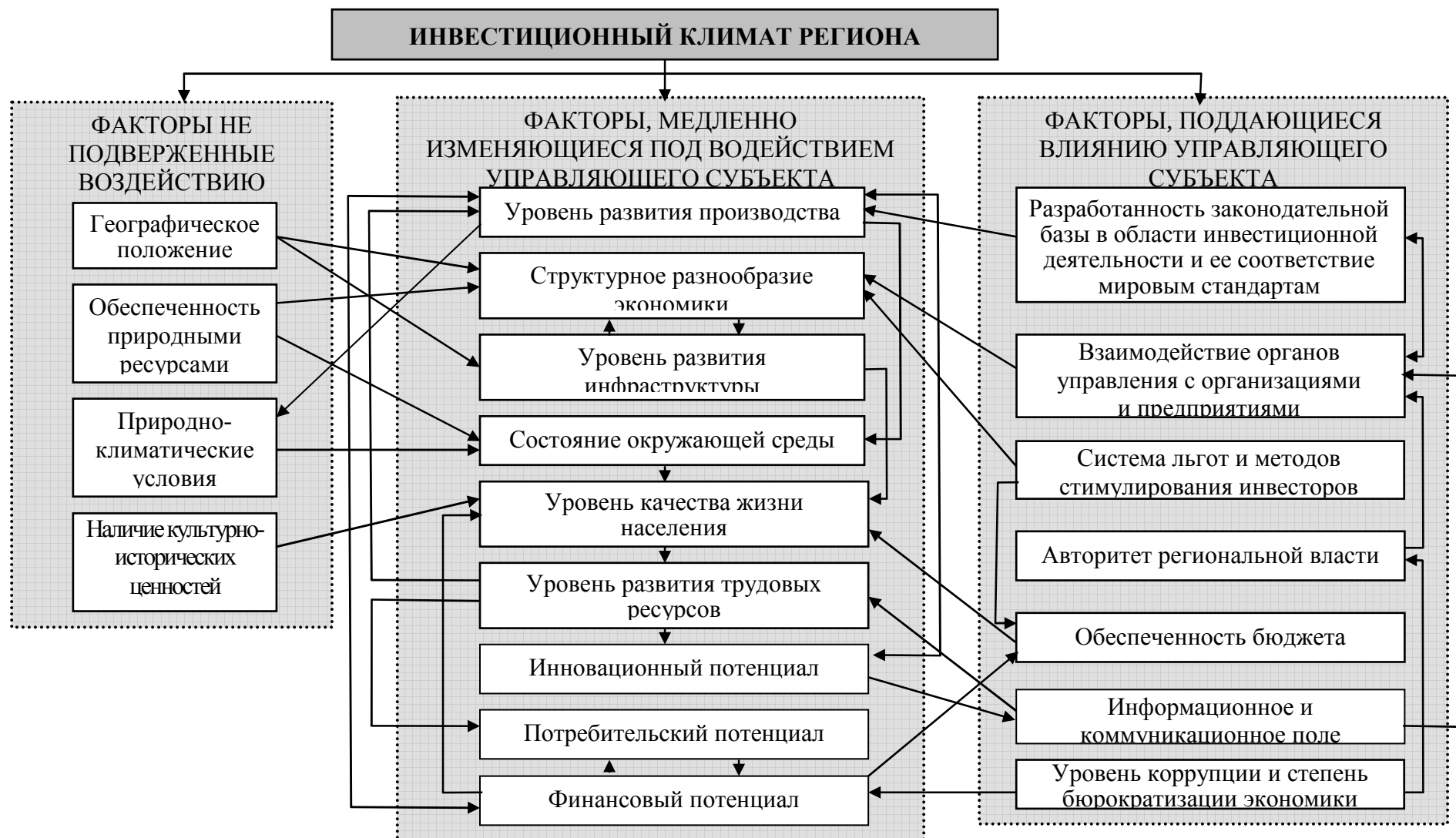


Рис.12.24. Группировка факторов по степени восприятия воздействия со стороны управляющего субъекта, система межфакторных связей

1. Анализ специфических факторов инвестиционной привлекательности Ленинградской области. На первом этапе был определен перечень факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность региона. Для этого наилучшим образом подходит SW анализ, который позволяет выявить сильные и слабые стороны региона с точки зрения инвестиционной привлекательности, и на их основании определить возможности и угрозы инвестирования (табл. 12.12, и 12.13).

2. Выявление представлений инвесторов об инвестиционной привлекательности региона. Для количественной оценки выявленных возможностей и угроз использовался метод Дельфы, так как именно он может отразить субъективное мнение инвесторов об инвестиционной привлекательности региона. Этот метод относится к классу групповых экспертных оценок (групповой генерации идей). Опрос экспертов проводился в два тура. После каждого тура, определялась область предпочтительных количественных значений объектов, а также степень согласованности мнений экспертов с использованием коэффициента конкордации W.

Полученное значение совокупного показателя $I_n = 1,169 > 1$ говорит о том, что возможности превосходят угрозы. Это свидетельствует об относительно высокой инвестиционной привлекательности региона. Рейтинг факторов по степени значимости и оценке уровня в регионе представлен в таблице 12.14. Полученная информация используется в дальнейшем при построении матриц «Возможности» и «Угрозы» (рис.12.32).

3. Формирование матрицы значимости факторов инвестиционного климата в разных фазах экономического цикла. Как уже было сказано, если на стадии подъема для инвесторов более значимы возможности, которые предоставляет регион, то в период рецессии более важным становится снижение рисков, а именно, политика региональных властей по сглаживанию (или устранению) последствий, связанных с кризисом. Кроме того, существует две группы факторов, которые должны считаться приоритетными преимущественно для региональных властей независимо от фазы экономического цикла, а именно: факторы, характеризующие качество жизни населения и экологические факторы. Основное отличие в зависимости от фазы цикла заключается в следующем: если в фазе

рецессии это будет программа минимум – предотвращение интенсивного раскручивания «негативной спирали», то в фазе подъема это будет сдерживание интенсивного раскручивания «позитивной спирали» (см. главу 3). В пределе – это обеспечение качества жизни и среды обитания, соответствующих международным стандартам (табл. 12.15.)

Таблица 12.12

SW анализ инвестиционной привлекательности Ленинградской области

Факторы	Сильные стороны региона	Возможности для инвесторов
Политико-институциональные	Поддержка со стороны администрации инвестирования в промышленность региона	Доверие со стороны потенциальных инвесторов
	Участие в системе международных договоров	Международный опыт работы, известность региона
	Создание специализированной рыночной инфраструктуры поддерживающей инвестиционный процесс	Ускорение всех этапов инвестиционного процесса
	Непопулярность экстремистских и изоляционистских политических течений	Отсутствие политической напряженности
Экономические	Высокие темпы роста ВРП (в 2007г в 3 раза превзошел уровень 2002 г.)	Экономическая состоятельность региона
	Среднегодовые темпы прироста объемов промышл. продукции за последние 5 лет 17 %	
	Объем инвестиций в основной капитал с 2002 г. увеличился 4 раза	Доверие со стороны инвесторов
	Внешнеторговый оборот с 2002 г. увеличился в 3,5 раза	Открытость региона для иностранных инвесторов
	Бюджетная обеспеченность региона по собственным доходам составляет 96,2%	Независимость от центра
Социальные	Относительно высокая квалификация раб. силы	Быстрая целевая переподготовка
	Наличие дешевой рабочей силы	Снижение затрат на заработную плату
	Снижение уровня безработицы до 5,9 %	Снижение социальной напряженности

Окончание табл. 12.12

Факторы	Сильные стороны региона	Возможности для инвесторов
Технологические	Мощный транспортный узел (пересечение морских, речных, ж/д, автомобильных, воздушных, трубопроводных трасс)	Международный транзитный узел Наличие вариантов транспортировки – уменьшение затрат на транспортные расходы
	Наличие производств, основанных на современных технологических процессах	Выход на мировой рынок технологий
	Наличие НИИ и проектных институтов	Возможность разрабатывать технологии внутри региона и корректировать их в зависимости от рыночной конъюнктуры
	Развитые телекоммуникационные сети	Оперативное осуществление коммуникаций, мобильность принятия решений в управлении
	Обеспечение ИТ (информационно-коммуникационными технологиями)	Корпоративное управление мирового уровня
Природно-географические	Общая граница со странами Евросоюза	Создание свободных экономических зон
	Общий морской бассейн со странами Балтийского региона	Увеличение товарооборота экспорт-импорт
	Расположена рядом с крупным мегаполисом	Крупнейший рынок сбыта, доступ к информац., коммуникационным, финансовым и др. ресурсам
	Богатая сырьевая база	Дешевые ресурсы
	Лесные ресурсы	
	Множество рек	Дешевая электроэнергия
	Большие площади относительно дешевой земли	Создание промышленных зон, технопарков девелоперскими компаниями
	Живописные ландшафты Большое количество озер	Развитие туризма
Нормативно-правовые	Эффективное областное инвестиционное законодательство	Доверие со стороны потенциального инвестора
	Поддержка инвесторов установлением льгот	Преимущества перед регионами-конкурентами по доходности
Культурные	Богатое историко-культурное наследие (исторические и архитектурные памятники, музеи, дворцы, ландшафтные парки)	Престиж региона, его место в государственной и мировой культуре Развитие туристического сервиса

Таблица 12.13

SW анализ инвестиционной привлекательности Ленинградской области

Факторы	Слабые стороны региона	Угрозы для инвесторов
Политико-институциональные	Нестабильность политических институтов	Изменение приоритетов в экономике и политике
	Недостаточный уровень развития бизнес структуры Подчиненность банковской системы региона банковской системе Санкт-Петербурга. Действует всего 3 страховые компании.	Недостаточно развиты информационно-аналитический сегмент (научно-консультативные центры), система торговых учреждений, логистических центров, организаций по обеспечению экономической и финансовой безопасности бизнеса.
Экономические	Большой удельный вес убыточных предприятий 33 %	Показывает вероятность неполучения прибыли от инвестиций
	Кредиторская задолженность увеличилась за год на 48% (7,7% – просроченная), дебиторская задолженность увеличилась на 23,7 % (6,5% – просроченная)	Характеризуют платежную дисциплину предприятий региона
	Задолженность по полученным кредитам банков и займам организаций увеличилась на 79,6% из нее 0,2% – просроченная.	
	Дисбаланс экономического развития районов региона	Необходимость принятия мер по смягчению территориального дисбаланса Большие финансовые вложения
Социальные	Много малоимущих с уровнем жизни ниже прожиточного минимума (27 %)	Социальная напряженность Низкий спрос на продукцию
	Снижение доли экономически активного населения (54%)	Уменьшение трудовых ресурсов
	Низкая заработная плата (по сравнению с СПб)	Утечка кадров в Санкт-Петербург
	Невысокая квалификация менеджмента	Трудности с внедрением новейших технологий управления
	Проблема качественной и доступной медицины	Затраты на оплату больничных листов, медицинское обслуживание

Окончание табл. 12.13

Факторы	Слабые стороны региона	Угрозы для инвесторов
Технологические	Недостаточно развитая транспортная инфраструктура внутри региона, плохое состояние автомагистралей	Невозможность использования всей площади региона для размещения производств, так как затруднен доступ к отдельным его частям
	Неравномерность развития региона, дифференциация по территориям	Необходимость масштабной реконструкции и переоснащения крупных промышленных предприятий
	Низкий уровень развития коммунальной инфраструктуры	Большое количество аварийных ситуаций, затраты на их ликвидацию и замену устаревшего оборудования
Природно-географические	Целлюлозно-бумажное производство Нефтеперерабатывающее производство	Сброс загрязненных сточных вод Выбросы в атмосферу продуктов сгорания
	Атомная электростанция в г. Сосновый Бор	Вероятность увеличения уровня радиации в результате аварии
	Вероятность лесных пожаров в летнее время Вероятность наводнений	Материальный ущерб
	Неблагоприятные погодно-климатические условия	Сезонность работ и дополнительные затраты, связанные с ведением строительных работ в зимний период, а также мелиоративными работами.
Нормативно-правовые	Коррупция в органах власти	Зависимость принятия решений от недобросовестных чиновников
	Не достаточно отработана система правовых санкций	Не достаточно обеспечена защита инвесторов от нарушений законодательства по отношению к ним

Таблица 12.14

Результаты экспертной оценки
Ранжирование факторов по степени значимости и оценке уровня в регионе

Возможности			Угрозы		
Значимость для инвест-ния	Факторы	Оценка уровня в регионе	Значимость для инвест-ния	Факторы	Оценка уровня в регионе
1	Мощный транспортный узел (пересечение морских, речных, ж/д, автомобильных, воздушных и трубопроводных трасс)	3	1	Необходимость масштабной реконструкции и переоснащения предприятий	1
2	Поддержка инвесторов установлением налоговых льгот, кредитов, субсидий	11	2	Нестабильность законодательной базы	11
3	Наличие зон с режимом наибольшего благоприятствования (амортизационное, таможенное регулирование и прочие преференции)	14	3	Уровень коррупции и экономической преступности	6
4	Разработанность законодательной базы в области инвестиционной деятельности и ее соответствие мировым стандартам	6	4	Бюрократизм и некомпетентность местных властей	5
5	Выгодное приморское положение, наличие действующих и строящихся морских портов	1	5	Низкое качество и надежность инженерной и коммунальной инфраструктуры	2
6	Большие площади и относительно небольшая плата за землю	2	6	Низкая доля экономически активного населения, отток кадров в СПб	9
7	Стратегический консалтинг, сопровождение проектов и консультации инвесторов	12	7	Плохое состояние автомагистралей, недостаточно развитая транспортная инфраструктура внутри региона	8

Окончание табл. 12.14

Возможности			Угрозы		
Значимость для инвест-ния	Факторы	Оценка уровня в регионе	Значимость для инвест-ния	Факторы	Оценка уровня в регионе
8	Поддержка со стороны администрации инвестирования в промышленность региона «минимум административных барьеров»	5	8	Не достаточно отработана система правовых санкций, защищающая интересы инвесторов	4
9	Уровень квалификации рабочей силы и специалистов	10	9	Нестабильность политических институтов, изменение приоритетов в экономике и политике	14
10	Уровень развития научно-технический и инновационной сферы	8	10	Низкий платежеспособный спрос населения	12
11	Уровень развития энергетической системы	4	11	Не достаточно развитая банковская система и другие финансовые институты	13
12	Гарантии администрации региона кредитным организациям по поводу возврата выданных инвесторам кредитов	7	12	Высокий удельный вес убыточных предприятий	10
13	Информационная система для инвесторов с подробной, грамотно структурированной информацией	9	13	Низкая степень владения современными знаниями в области ведения бизнеса, кадровые проблемы	7
14	Богатое историко-культурное наследие, возможности для развития туризма	13	14	Неблагоприятная экологическая обстановка	3

Таблица 12.15

Матрица факторов по их значимости для инвесторов и региональных властей на стадии рецессии и роста

Группы факторов	Факторы	Рецессия		Рост	
		Инвесторы	Рег. власти	Инвесторы	Рег. власти
1. Политические	1. Авторитет региональной власти				
	2. Бюрократизм и некомпетентность местных властей				
	3. Поддержка со стороны администрации инвестирования в промышленность региона «минимум административных барьеров»				
2. Экономические	Производственный потенциал				
	1. Валовый региональный продукт				
	2. Объем производства в различных сферах деятельности				
	3. Региональная инфляция по сравнению со среднероссийской				
	4. Необходимость масштабной реконструкции и переоснащения предприятий				
	5. Доля экспорта/импорта в общей сумме сделок.				
	Финансовый потенциал				
	Внебюджетные факторы 1. Отношение объемов полученной прибыли к убыткам от всех видов деятельности				
	2. Удельный вес убыточных предприятий в регионе				
	3. Объем просроченной дебиторской и кредиторской задолженности				
	Бюджетные факторы				
	1. Обеспеченность бюджета – разница доходов и расходов				
	2. Налоговые доходы бюджета				
	4. Темп изменения налоговой нагрузки				
	5. Задолженность по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ				

Продолжение табл. 12.15

Группы факторов	Факторы	Рецессия		Рост	
		Инвесторы	Рег. власти	Инвесторы	Рег. власти
3. Социальные	Трудовой потенциал				
	1. Стоимость рабочей силы				
	2. Низкая доля экономически активного населения, отток кадров в СПб				
	3. Уровень квалификации рабочей силы и специалистов				
	4. Низкая степень владения современными знаниями в области ведения бизнеса, кадровые проблемы менеджмента				
	Потребительский потенциал				
	Низкий платежеспособный спрос населения				
	Качество социальной обстановки				
	1. Уровень безработицы				
	2. Уровень обеспеченности жильем				
	3. Коэффициент прироста/убыли населения				
	4. Уровень преступности				
4. Природно-географические	Локационный потенциал – близость к развитым регионам, границам, крупным магистралям, наличие водных границ				
	Ресурсно-сырьевой				
	1. Обеспеченность основными видами природных ресурсов				
	2. Большие площади и относительно небольшая плата за землю		,		
	Природно-экологические риски				
	1. Из сброшенных сточных вод объем загрязненных				
	2. Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ				
	3. Радиационная обстановка				

Продолжение табл. 12.15

Группы факторов	Факторы	Рецессия		Рост	
		Инвесторы	Рег. власти	Инвесторы	Рег. власти
5.Технологи-ческие	Инфраструктурный потенциал				
	1. Коммуникационно-информационные сети				
	2. Плохое состояние автомагистралей, недостаточно развитая транспортная инфраструктура внутри региона				
	3. Инфляция на грузоперевозки по сравнению со среднероссийской				
	4. Уровень развития энергетической системы				
	5. Низкое качество и надежность инженерной и коммунальной инфраструктуры				
	Инновационный потенциал				
	1. Наличие производств основанных на современных технологиях				
	2. Наличие НИИ и проектных институтов				
	3. Уровень развития научно-технический и инновационной сферы				
6.Институцио-нальные	1.Уровень развития бизнес-инфраструктуры, стратегический консалтинг				
	2.Число коммерческих банков и их филиалов				
	3.Число предприятий с иностран-ными и смешанными инвестиц.				
	4.Степень развития конкуренции				

Окончание табл. 12.15

Группы факторов	Факторы	Рецессия		Рост	
		Инвесторы	Рег. власти	Инвесторы	Рег. власти
7.Нормативно-правовые	Законодательные факторы				
	1. Разработанность законодательной базы в области инвестиционной деятельности и ее соответствие мировым стандартам				
	2. Доля региональных законов				
	3. Нестабильность нормативно-правовой базы				
	4. Поддержка инвесторов установлением налоговых льгот, кредитов, субсидий				
	5. Наличие зон с режимом наибольшего благоприятствования				
	6.Уровень коррупции и экономической преступности				
	7. Не достаточно отработана система правовых санкций, защищающая интересы инвесторов				
8.Культурные	Имидж региона				
	Туристический потенциал				

12.2.2.2. Анализ динамики инвестиционного климата в регионе и его инвестиционной активности в разных фазах инвестиционного цикла

Для определения приоритетных направлений развития региона оценивается соответствие существующего инвестиционного климата и уровня инвестиционной активности в нем на основе статистических данных в разных фазах экономического цикла.

1. Оценка инвестиционного климата региона

На основании предложенного алгоритма диагностики инвестиционного климата с использованием статистических данных Федеральной службы государственной статистики и Петростата нами были рассчитаны интегральные индексы, характеризующие уровень инвестиционного климата девяти субъектов Северо-Западного Федерального округа. Индексы формируются по иерархическому принципу. Рейтинг регионов определялся как по интегральному индексу, так и по частным, что позволило определить состояние регионов.

Анализ уровня частных индексов, а также их динамики с 2002 по 2009 годы позволил оценить инвестиционный климат регионов с разных позиций, выявить наиболее значимых конкурентов в каждой группе факторов, а также определить наиболее слабые стороны инвестиционного климата в Ленинградской области (Сулоева С. Б., Ростова О. В., 2009).

2. Определение основных конкурентов в борьбе за инвестиционные ресурсы

Сточки зрения уровня инвестиционного климата наиболее сильными конкурентами Ленинградской области в борьбе за инвестиционные ресурсы являются Вологодская, Калининградская, Архангельская области, а также республика Коми. Для данных субъектов Северо-Западного федерального округа нами был построен конкурентный профиль инвестиционного климата, который дает возможность в наглядной форме оценить преимущества и недостатки основных конкурентов по всем группам факторов (рис.12.25).

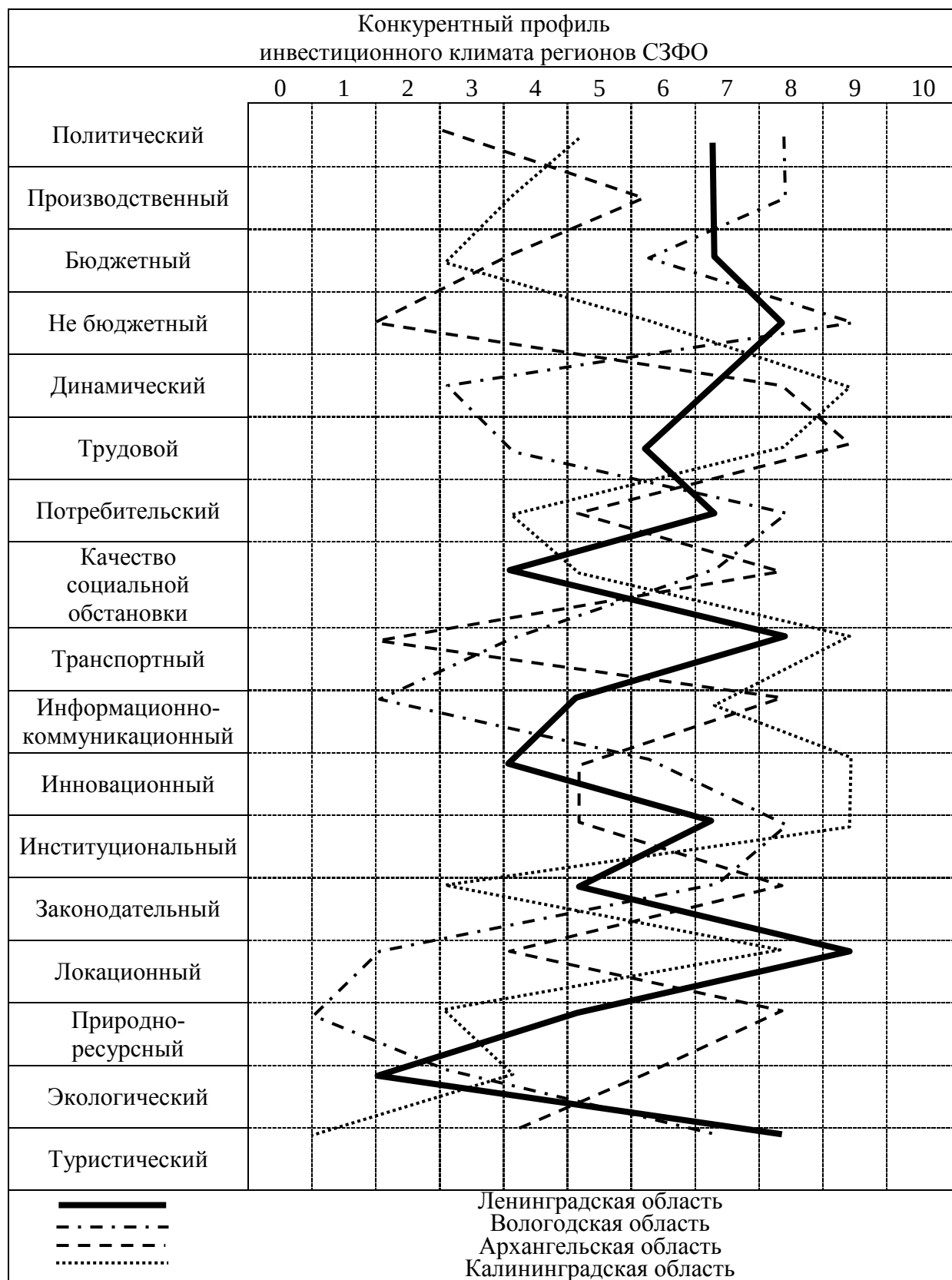


Рис.12.25. Конкурентный профиль инвестиционного климата

Кроме того, на основании информации, представленной рейтинговым агентством «РА Эксперт» (Официальный сайт «Эксперт РА», 2010) было проведено исследование динамика потенциалов и рисков Ленинградской области (рис.12.25, рис. 12.26).

По уровню потенциалов Ленинградская область почти по всем группам факторов за исключением природно-ресурсного занимает лидирующие места среди регионов СЗФО, однако в целом в рейтинге регионов РФ ее позиции в последние 2 года неуклонно падает. Проанализируем динамику составляющих потенциала.

Производственный потенциал. Ленинградская область высокоиндустриальный район. По объему промышленной продукции на душу населения она опережает не только большинство регионов России, но и такие промышленные центры, как Москва и Санкт-Петербург. Промышленность является базовым направлением развития экономики Ленинградской области и основным источником формирования областного бюджета. Промышленный комплекс области представлен тремя основными видами деятельности: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Но основную долю в объеме продукции более 80% составляют обрабатывающие производства.

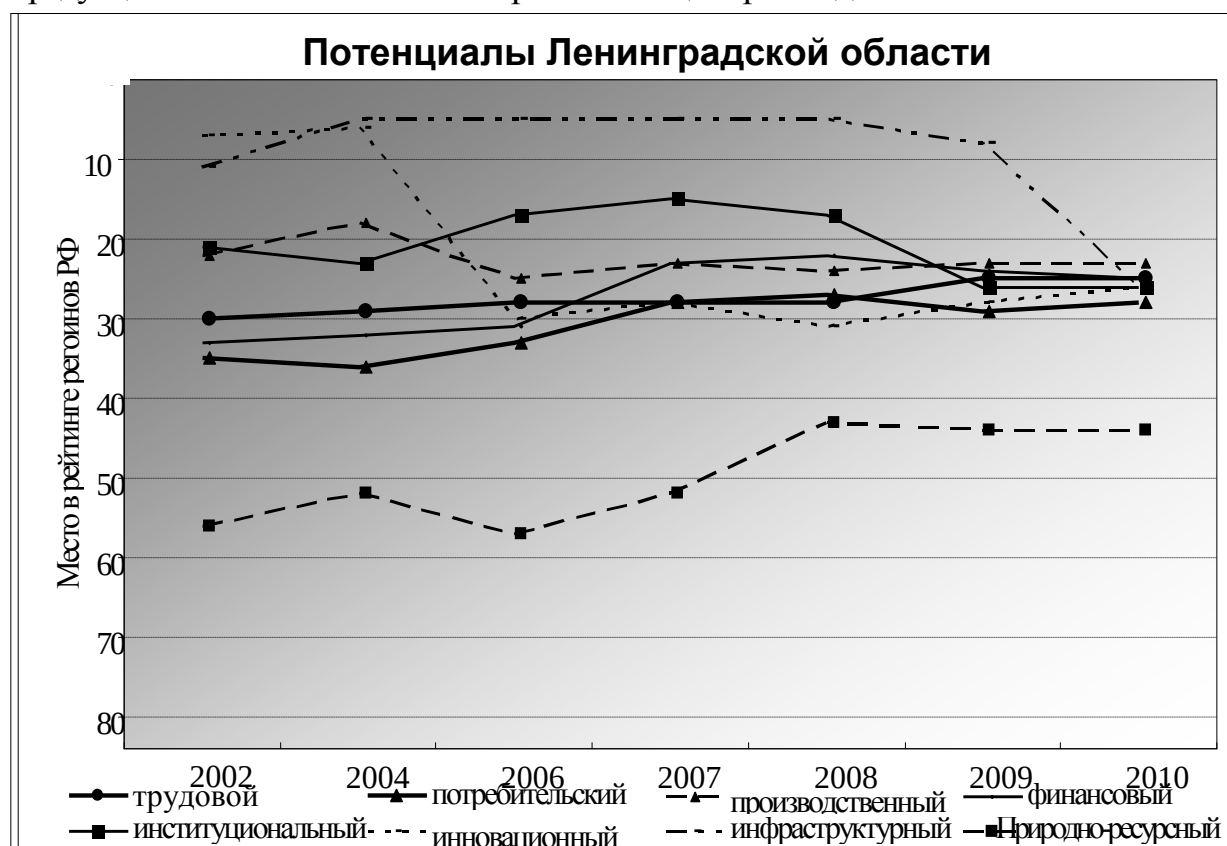


Рис. 12.26. Динамика составляющих потенциала Ленинградской области

В последние годы в отраслевой структуре промышленности области происходили существенные изменения. Если в 90-е годы одними из основных отраслей были топливная, лесная и целлюлозно-бумажная промышленность, то в дальнейшем их роль снизилась, и в настоящее время доминирующее положение занимают такие виды деятельности как производство транспортных средств, машин и оборудования (наиболее крупные предприятия – ЗАО «Форд Мотор Компани», ОАО «Выборгский судостроительный завод», ЗАО «ТСЗ «Титран-Экспресс»; производство пищевых продуктов (ЗАО «Филип Моррис Ижора», ЗАО «Веда», ООО «Невские пороги», ООО «Крафт Фудс», ООО «Крес Нева»), а также производство и распределение электроэнергии (основные предприятия: филиал ФГУП концерна «Росэнергоатом» «Ленинградская атомная электростанция» и филиал «ОАО ОГК-6» Киришская ГРЭС).

Характерной чертой области является широкое развитие отраслей, использующих местные сырьевые ресурсы – бокситы, фосфориты, сланцы, гранит, известняк, торф, лес.

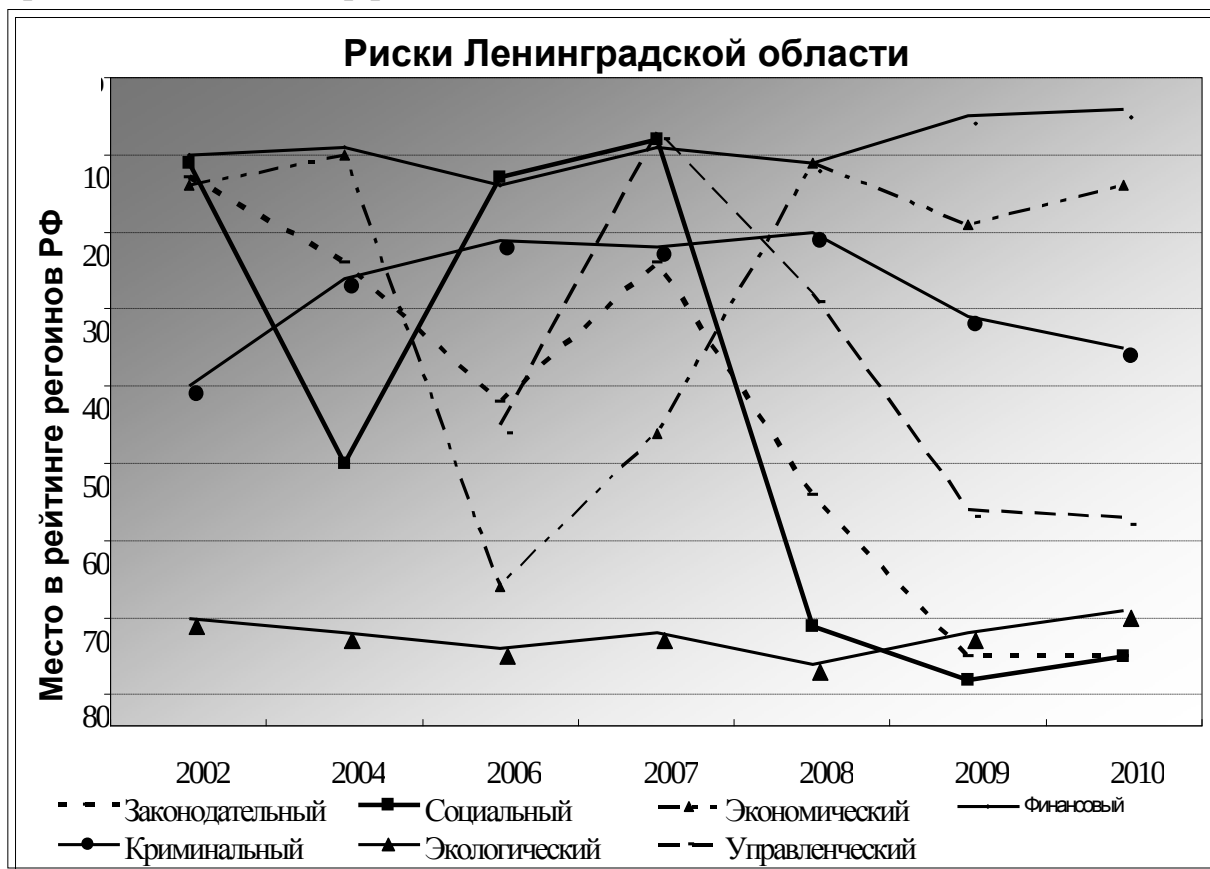


Рис. 12.27. Динамика составляющих риска Ленинградской области

Таблица 12.16

Изменение отраслевой структуры промышленности

Отрасль	Новая классификация отраслей по ОКВЭД	1993	2003	2005	2007
Пищевая	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	9,6%	26,8%	24,3%	23,7%
Строительная	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	3,2%	5,0%	5,5%	7,8%
Лесная и ЦЛБ	Обработка древесины и производство изделий из дерева	20,9%	15,7%	14,4%	12,3%
	Целлюлозно-бумажное производство				
Машиностроение	Производство транспортных средств и оборудования	9,7%	10,2%	10,9%	14,5%
	Производство машин и оборудования				
	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования				
Химия и нефтехимия	Химическое производство	6,5%	4,4%	5,9%	6,5%
Металлургия	Металлургическое производство	8,5%	5,9%	4,1%	3,7%
Топливная	Производство кокса и нефтепродуктов	26,2%	14,6%	13,0%	9,4%
Электроэнергетика	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9,4%	13,4%	17,7%	16,2%
Прочие	Производство резиновых и пластмассовых изделий	6,0%	4,0%	4,2%	5,9%
	Текстильное и швейное производство				
	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви				
	Добыча полезных ископаемых				

Существенная особенность экономики области – ее близость к Санкт-Петербургу. Многие областные промышленные предприятия формировались как филиалы предприятий города. Основу промышленности области составляют около 500 крупных и средних предприятий, большая часть которых акционерные общества.

На протяжении рассмотренного периода рейтинг области среди регионов РФ практически остается неизменным. Она занимает 22 – 25 места. В производственной сфере регион имеет мощных конкурентов в лице Вологодской, Калининградской областей и Республики Коми.

Финансовый потенциал и риск. Финансовое положение региона является достаточно стабильным. Ленинградская область относится к регионам со средним уровнем развития банковской деятельности. Спецификой банковской системы региона является ее подчиненное положение по отношению к банковской системе Санкт-Петербурга. Из всех зарегистрированных в Ленинградской области действующих банков только четыре является областными банками. Остальные 41 фактически базируются и действуют на территории Санкт-Петербурга. Господствующее положение в банковской системе Ленинградской области занимает Сбербанк РФ. В регионе находится 11 отделений Северо-Западного банка Сбербанка РФ с подчиненными им низовыми филиалами.

Наиболее слабым местом региона до 2003 года являлась бюджетная сфера. Бюджет области был дотационным. Одной из причин являлось предоставление льгот по налогам, формирующим доходную часть бюджета. В настоящее время бюджетная обеспеченность региона составляет 96%, и он занимает четвертое место по уровню бюджетных факторов (Официальный сайт правительства Ленинградской области, 2010).

Однако велик удельный вес убыточных предприятий – 33% к общему числу организаций (в сравнении с Санкт-Петербургом, где доля убыточных предприятий составляет всего лишь 16,1%), что свидетельствует о высокой вероятности недополучения прибыли от инвестиций. Самый высокий процент убыточных организаций сложился в жилищно-коммунальном хозяйстве – 75,6% и в оптовой торговле продукцией производственно-технического назначения – 58,8%.

Кредиторская задолженность крупных и средних организаций области увеличилась за год на 48% (7,7% – просроченная), дебиторская задолженность увеличилась на 23,7 % (6,5% – просроченная). В просроченной кредиторской задолженности долги промышленных предприятий занимают 32,8%, организаций жилищно-коммунального хозяйства – 41,1%, сельского хозяйства – 12,8%, торговли и общественного питания – 4,2%, транспорта – 2,9%. Задолженность по полученным кредитам банков и займам организаций увеличилась на 79,6%.

Природно-ресурсный потенциал не очень высок и на протяжении рассмотренного периода практически остается неизменным.

Локационный потенциал. Основными преимуществами являются общая граница со странами Евросоюза и общий морской бассейн с индустриально-развитыми странами Балтийского региона. Это дает возможность создания свободных экономических зон, увеличения товарооборота экспорт-импорт, а также использования области как мощного логистического и транспортного узла. Кроме того, область расположена рядом с крупнейшим мегаполисом, который не только обеспечивает доступ к информационным, коммуникационным, финансовым и другим ресурсам, но и представляет собой огромный рынок сбыта.

К угрозам географического положения региона можно отнести неблагоприятные климатические условия, которые усиливают влияние фактора сезонности работ, что вызывает необходимость в дополнительных затратах, связанных с ведением строительных работ в зимний период, усилением теплозащиты в жилых и производственных помещениях, а также с необходимостью проведения значительных мелиоративных работ.

Ресурсно-сырьевые факторы. На территории области имеются большие запасы полезных ископаемых: бокситы, глина, фосфориты, сланцы, гранит, известняк, песок. В области эксплуатируется более 80 месторождений полезных ископаемых. Выявлены новые виды сырья: магнетитовых руд, олово-серебряной и урановой минерализации, цветных и отделочных камней, природного газа и битумов. Значительное количество болот (13,5% общей площади области) являются источниками промышленных залежей торфа, широко используемого как в топливной промышленности, так и в сельском хозяйстве.

Лесные ресурсы. Ленинградская область является одной из ведущих зон на Северо-Западе России по лесозаготовкам, деревообработке и лесному экспорту.

Множество рек. В условиях роста цен на нефть и ограничения ресурсов газа, поставляемых на внутренний рынок, возникает интерес потребителей к использованию гидроэнергетического потенциала области: восстановлению ранее действовавших малых ГЭС мощностью от 200 до 600 кВт.

Большие площади относительно дешевой земли. В настоящее время спрос на свободные производственные площади стремительно растет. В

связи с этим стало актуальным вовлечение в оборот новых земельных участков «green-field», ранее не востребованных отдельными инвесторами в силу чрезвычайно больших затрат на развитие инфраструктуры. Ленинградская область – один из немногих регионов РФ, где эта проблема решается более интенсивно, что позволяет инвесторам решать некоторые значимые проблемы с меньшими издержками.

Инфраструктурный потенциал и институциональный потенциал имеют практически одинаковую динамику. Рейтинг области максимален в 2006 – 2007гг, после чего начинает неуклонно снижаться. Лидером по уровню развития институциональной сферы является Калининградская область.

Уровень развития бизнес-инфраструктуры в Ленинградской области невысок. В регионе недостаточно развиты информационно-аналитический сегмент (научно-консультативные центры), система торговых учреждений, логистических центров, организаций по обеспечению экономической и финансовой безопасности бизнеса.

По уровню развития технологических факторов ситуация неоднозначна. Регион расположен на пересечении морских, речных, железнодорожных, автомобильных, воздушных, трубопроводных трасс. По территории области проходит ряд официально принятых транспортных коридоров, в том числе важнейших международных – 9-й интермодальный транспортный коридор, международный транспортный коридор (МТК) «Север-Юг». Расположение в зоне действия международных транспортных коридоров, учитывая развивающееся партнерство между Россией, странами ЕС и Азиатско-Тихоокеанским регионом, приобретает для области особое значение и создает необходимые предпосылки для превращения региона в крупный международный транзитный узел. Кроме того, наличие различных вариантов транспортировки дает возможность уменьшения транспортных расходов для предприятий базирующихся непосредственно на территории Ленинградской области.

Вместе с тем к угрозам можно отнести недостаточно развитую транспортную инфраструктуру внутри региона и плохое состояние автомагистралей. Результатом этого становится дисбаланс в экономическом развитии районов области. Устаревшая коммунальная

инфраструктура приводит к большому количеству аварийных ситуаций, к немалым затратам на их предотвращение и ликвидацию последствий.

Корпоративное управление мирового уровня невозможно без внедрения ИТ. *Создание современной информационно-коммуникационной сети требует анализа следующих факторов:*

- наличие инфраструктуры связи,
- близость поставщиков продуктов и услуг, которые смогут не только обеспечить поставку и введение в строй необходимого оборудования, но и внедрить информационные технологии управления предприятием, соответствующие мировому уровню.
- наличие квалифицированного персонала, который будет эксплуатировать информационную систему.

В Ленинградской области все три направления достаточно динамично развиваются. Это обусловливается близостью Санкт-Петербурга, который, не только является крупнейшим центром информационно-коммуникационных услуг, но имеет большое количество учебных заведений, готовящих специалистов по данному направлению.

Развитые телекоммуникационные сети. В настоящее время все больше распространяются предприятия, имеющие широко разветвленную территориальную структуру, поэтому для оперативного осуществления коммуникаций необходима устойчивая современная связь. Лидером рынка связи в Ленинградской области является компания Северо-западный телеком, которая обладает долей около 80% по всем видам предоставляемых услуг. На территории области эксплуатируется более 960 км. Опто-волоконных линий связи, основанных на технологии SDH, с высокой степенью надежности. В ближайшее время планируется построить еще более тысячи километров данной сети. Кроме того, на основе транспортной сети (автомобильной и железнодорожной) была построена наложенная сеть связи на основе прогрессивной IP-технологии (IP-MPLS), которая проходит в 11 районах. Центр управления этой сетью находится в г. Гатчина.

Научно-технический и инновационный потенциал. Занимающая в 2002-2003гг. лидирующие 6-7 места среди 89 субъектов РФ Ленинградская область в 2006 опустилась на 30 место и на протяжении последних 5 лет ситуация практически не улучшилась. С чем это связано?

Эффективное и целенаправленное использование результатов научных исследований и разработок является своеобразным индикатором устойчивого социально-экономического развития региона. При этом актуальной задачей становится выбор приоритетных направлений развития науки и техники, а самое главное механизмов их реализации.

В Ленинградской области имелись все предпосылки для создания мощных инновационных центров. На ее территории расположены около 30 средних и крупных научных организаций, государственных академических и отраслевых институтов и научных центров. Кроме того, на территории области функционирует более 300 малых предприятий научно-технической сферы.

Из научных организаций наиболее крупными являются:

- Научно-исследовательский технологический институт имени А. П. Александрова (НИТИ) Минатома России, г. Сосновый Бор;
- Петербургский институт ядерной физики имени Б. П. Константинова (ПИЯФ) Российской академии наук, г. Гатчина;
- Опытный завод Российского научного центра «Прикладная химия», Всеволожский район;
- Федеральный научно-производственный центр «Научно-исследовательский институт комплексных испытаний оптико-электронных приборов и систем» г. Сосновый бор.

Основными направлениями работ научных организаций Ленинградской области являются: ядерная энергетика и энергосбережение, ядерная физика и оптоэлектроника, машиностроение, лазерное и радиолокационное приборостроение и др.

Наличие производств, основанных, на современных технологических процессах дает возможность выхода на мировой рынок технологий, а наличие в регионе НИИ и проектных институтов – возможность разрабатывать технологии внутри региона и корректировать их в зависимости от рыночной конъюнктуры. Однако у региона нет внятной инновационной стратегии, позволяющей использовать все эти конкурентные преимущества. Более подробно особенности формирования инновационной стратегии, в частности на региональном уровне (мезоинновационной стратегии) рассмотрены в главе 4.

Трудовой потенциал. На рынке труда в Ленинградской области создалась противоречивая ситуация, когда при высокой потребности предприятий в работниках остается высоким уровень безработицы. Более серьезное положение на рынке труда только в Мурманской области и в Республике Коми. С чем связано такое положение?

В области происходит снижение доли трудоспособного населения, во-первых, за счет естественной убыли, во-вторых, за счет утечки кадров в Санкт-Петербург из-за сравнительно низкой заработной платы. Одной из проблем региона является несоответствие подготовки кадров потребностям экономики. Несмотря на то, что в области имеется 47 профессионально-технических училищ, в которых обучается более 30 тыс. человек, организации начального профессионального образования сегодня готовят специалистов не по тем специальностям и не той квалификации, которые были бы необходимы в реальном секторе экономики. Это создает определенную напряженность на рынке труда. Предприятия уже сегодня испытывают дефицит кадров. В 2005 году учреждения начального профобразования были переданы в ведение субъектов Федерации. Это обеспечило более точную адаптацию образовательной системы к потребностям развивающейся экономики, и несколько смягчило напряженность на рынке труда. Кроме того, невысокая квалификация менеджмента создает трудности с внедрением новейших технологий управления. Необходимо создание центров переподготовки и повышения квалификации среднего и высшего руководящего звена.

Потребительский потенциал Ленинградской области на протяжении рассматриваемого периода, даже в период рецессии, оставался стабильным. Особенность региона заключалась в том, что население предъявляло спрос в основном на продовольственные товары и товары первой необходимости, в связи с этим даже при увеличении доходов в 2007-2008 гг, а также в фазе рецессии перечень приобретаемых товаров практически изменялся мало.

Необходимо также учесть и то, что в период рецессии степень расслоения населения увеличилась. Поэтому та часть населения, доходы которой снизились, будет приобретать продукцию приростного характера по крайне низким ценам, но потребители с увеличившимся доходом, доля

которых возросла с 26,9% до 35,1% (гл. 15), будут предъявлять спрос на инновации усовершенствованного и прорывного характера.

Риски.

Самым большим риском в Ленинградской области на наш взгляд является нестабильность ситуации в регионе по многим группам факторов. В течение семи лет область по интегральному показателю риска опустилась с 10 на 57 место среди субъектов РФ.

Рассмотрим в связи с этим динамику составляющих риска в данном регионе.

Управленческий риск. В 2000-2005гг основным тезисом региональной инвестиционной политики был «Минимум административных барьеров». Для того, чтобы инвестор почувствовал себя в регионе комфортно, необходимо было создать хороший климат «чиновничьего» отношения к инвестору. Второе важное условие – стабильность в работе с инвесторами, выполнение всех взятых на себя обязательств. Независимо от того, кто придет в следующий раз к власти, у региона должна быть стратегия на долгосрочный период.

В 2006 году в действие вступил новый мощный *фактор риска* – *муниципальная реформа*, порождающая бесчисленное множество муниципальных образований (в Ленинградской области было 29 муниципальных образований, стало – 222!). Кардинальное снижение рисков на региональном уровне можно прогнозировать лишь в 2011-2012 годах, когда должна полностью завершиться административная реформа.

Законодательный риск. Нормативно-правовая база Ленинградской области в сфере инвестиционной деятельности являлась одной из самых прогрессивных в России, одной из самых прозрачных и понятных для иностранного и российского инвестора. Первым шагом на этом пути было принятие пакета законодательных актов по инвестиционной деятельности в 1997-2000 годах. Далее их список значительно расширился. С введением в действие в 1997 году закона «Об инвестиционной деятельности в Ленинградской области», инвесторы получили значительные налоговые льготы, в том числе по ряду федеральных налогов, зачисляемых в региональный бюджет. Период действия льгот был увязан со сроком окупаемости инвестиций, в результате чего уменьшалось налоговое бремя для инвесторов на период становления их бизнеса на территории региона. Именно этот закон

явился одним из ключевых факторов при принятии многими крупнейшими иностранными инвесторами решения о создании новых производственных мощностей в регионе.

На протяжении последующих 5 лет было принято большое количество законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность на территории Ленинградской области, однако в дальнейшем законодательная активность в этой сфере снизилась, в результате чего область переместилась с 13-го места на 75-е.

Экономический риск. По уровню развития экономических факторов основными конкурентами региона являются Калининградская, Новгородская и Вологодская области.

Валовой региональный продукт. Динамика ВРП на душу населения во всех странах служит основным показателем развития территорий. В Ленинградской области наблюдается устойчивый рост данного показателя.

Меняется также и структура ВРП. Тенденция увеличения объема услуг характерная для развитых стран не обошла и Ленинградскую область. Хотя производство товаров по-прежнему доминирует, его доля в структуре ВРП снизилась за счет увеличения доли услуг. Это обусловлено в основном двумя факторами: увеличением объемов транспортировки грузов через действующие порты (через морские торговые порты Приморск и Усть-Луга, Высоцк) и снижением налоговой нагрузки в сфере торговли и услуг.

Для развития и поддержания экспорта Правительством области была разработана Региональная целевая программа «Развитие и поддержка экспорта в Ленинградской области на 2004 – 2006 годы». Одним из наиболее действенных инструментов стимулирования экспортной деятельности является использование мер налогового стимулирования. В связи с этим был принят закон «О мерах государственной поддержки экспорта товаров, работ и услуг в сфере информационных технологий в Ленинградской области», в котором особое внимание уделялось поддержке экспорта высокотехнологического и наукоемкого товара.

Анализ экономической ситуации показывает, что у региона имеется большой потенциал, но вместе с тем имеются и проблемы. В частности в области наблюдается серьезный дисбаланс экономического развития районов. Объективно сложилось так, что наибольшее развитие получили районы, непосредственно

прилегающие к Санкт-Петербургу. Большинство промышленных предприятий региона требуют масштабной реконструкции и переоснащения.

В 2006 году экономический риск в Ленинградской области существенно увеличился после вступления в действие муниципальной реформы, породившей множество муниципальных образований, с далеко не всегда профессиональными администрациями, расплывающимися бюджетные средства и ведущими не всегда продуманную инвестиционную политику. Но по мере стабилизации ситуации, несмотря на последствия кризиса, регион улучшил свой рейтинг.

Социальный риск. Социальная сфера является для Ленинградской области одной из наиболее проблемных. Особую озабоченность вызывает нестабильность ситуации в данной сфере. По уровню развития социальных факторов регион в 2004 году занял 50-е место. Особенно напряженная ситуация сложилась на рынке труда, низким был и уровень социальной обстановки. И только в 2006-2007 гг. положение удалось несколько улучшить за счет внедрения программ подготовки и переподготовки кадров, снижения уровня безработицы, повышения денежных доходов населения, в результате чего область поднялась в рейтинге на 8-е место. Однако в связи с кризисом ситуация вновь резко ухудшилась, и регион по уровню развития социальной сферы опустился на 78 место. Наиболее сильные позиции в социальной сфере у Калининградской и Вологодской областей.

Криминальный риск. До 2003 года Ленинградской области был присущ низкий рейтинг по составляющей «криминальный риск». Из 89 субъектов она занимала 40-е место, что свидетельствовало о неспокойной криминогенной обстановке. Затем в 2008 году область переместилась на 20-е место, однако за период 2009-2010 гг. ситуация вновь ухудшилась, что обусловлено экономическими причинами и общим ухудшением качества жизни населения.

Экологические риски. Ленинградская область имеет высокий экологический риск. На протяжении всего рассматриваемого периода регион занимает 70-76-е места в рейтинге. Это связано, прежде всего, с большими объемами целлюлозно-бумажного производства, нефтепереработки, а также других промышленных производств, что приводит к сбросу загрязненных сточных вод и выбросу в атмосферу продуктов сгорания. Кроме того, наличие атомной электростанции в г. Сосновый Бор создает угрозу увеличения уровня радиации в случае аварии. Наилучшая экологическая ситуация в Калининградской, Псковской и Новгородской областях, а также в республике Карелия.

Матрица «Потенциал-риск» регионов СЗФО

В соответствии с классификацией рассмотренной в разделе 12.1. Ленинградскую область можно отнести к регионам «полюса роста», которые отличает наличие высокого инвестиционного потенциала и значительных внутренних ресурсов развития, позволяющих им достаточно устойчиво развиваться без существенной поддержки Федерального центра (рис.12.28.). Среди регионов Северо-Запада только Санкт-Петербург относится к «регионам-локомотивам», Калининградская и Вологодская области к регионам «точки роста». Архангельская, Новгородская, Псковская, Мурманская области, а также республика Коми относятся к группе регионов «с не определившимися перспективами». Они обладают достаточным инвестиционным потенциалом, но дальнейшее их развитие зависит от профессионализма управления региональных властей. К «проблемным» регионам относится республика Карелия в связи с высоким инвестиционным риском.

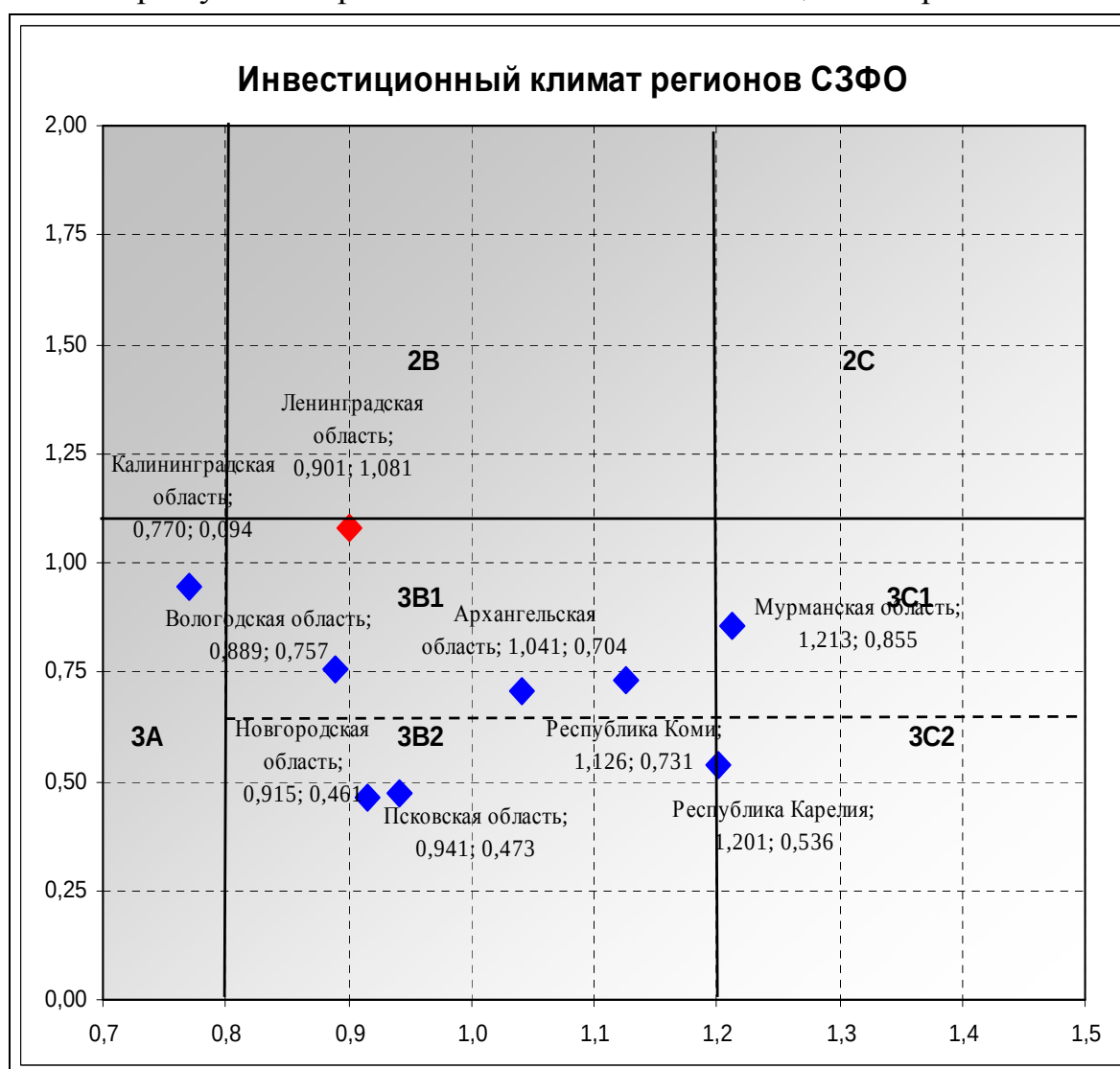


Рис. 12.28. Матрица «Потенциал-риск» регионов СЗФО

3. Анализ инвестиционной активности в регионе

Благоприятный инвестиционный климат не является самоцелью, его необходимо конвертировать в объемы привлеченных инвестиций. Несмотря на то, что по рейтингу инвестиционного климата Ленинградская область не является лидером и по отдельным группам факторов уступает другим регионам, но по объемам инвестиций на душу населения на протяжении ряда лет она занимает 1-2 места в Северо-западном Федеральном округе (рис.12.29.).

С принятием в 1997 году закона «Об инвестиционной деятельности в Ленинградской области» приток инвестиций в регион начал расти. Некоторый спад инвестиционной деятельности произошел в 2002 году в связи с отменой налоговых льгот по капиталовложениям для предприятий. Максимальные значения индекса объема инвестиций приходятся на 2003 и 2006 годы (рис. 12.30.). По объему инвестиций на душу населения Ленинградская область поднялась с 14 на 8 место среди всех субъектов Федерации.

Однако в 2007 году произошло снижение динамики инвестиционной активности, индекс физического объема инвестиций составил всего лишь 88%. Такое падение наблюдалось впервые за 5 лет (рис. 12.31.). Это было связано с тем, что основные инвестиционные потоки направлялись в Санкт-Петербург. Создание в 2006-2007гг. двух технико-внедренческих ОЭЗ «Нойдорф» и «Ново-Орловская», а также общее существенное улучшение инвестиционного климата привлекли инвесторов именно в этот регион. В последние два года ситуация несколько стабилизировалась.

Удельный вес инвестиций региона в объеме инвестиций РФ в 2008 г. снизился до 1,88 %, однако уже в 2009 г. их доля возросла до 2,68% (табл. 12.17.). Увеличивается также относительный показатель инвестиций в процентах к валовому региональному продукту, т.е. темп роста инвестиций несколько опережает темп роста ВРП.

Динамики иностранных инвестиций. Принятые в конце 90-х годов законодательные акты открыли достаточно большой доступ в регион для иностранных инвестиций. С 2002 по 2004 годы наблюдался некоторый спад инвестиционной активности в связи с изменениями в инвестиционном и налоговом законодательстве, но с 2005 года вновь продолжился активный рост иностранных инвестиций в экономику региона. Удельный вес инвестиций региона в объеме инвестиций РФ составляет 0,78%. Ленинградская область в

2007 находилась на 10 месте среди субъектов РФ по объему иностранных инвестиций на душу населения, в настоящее время на 17 месте.

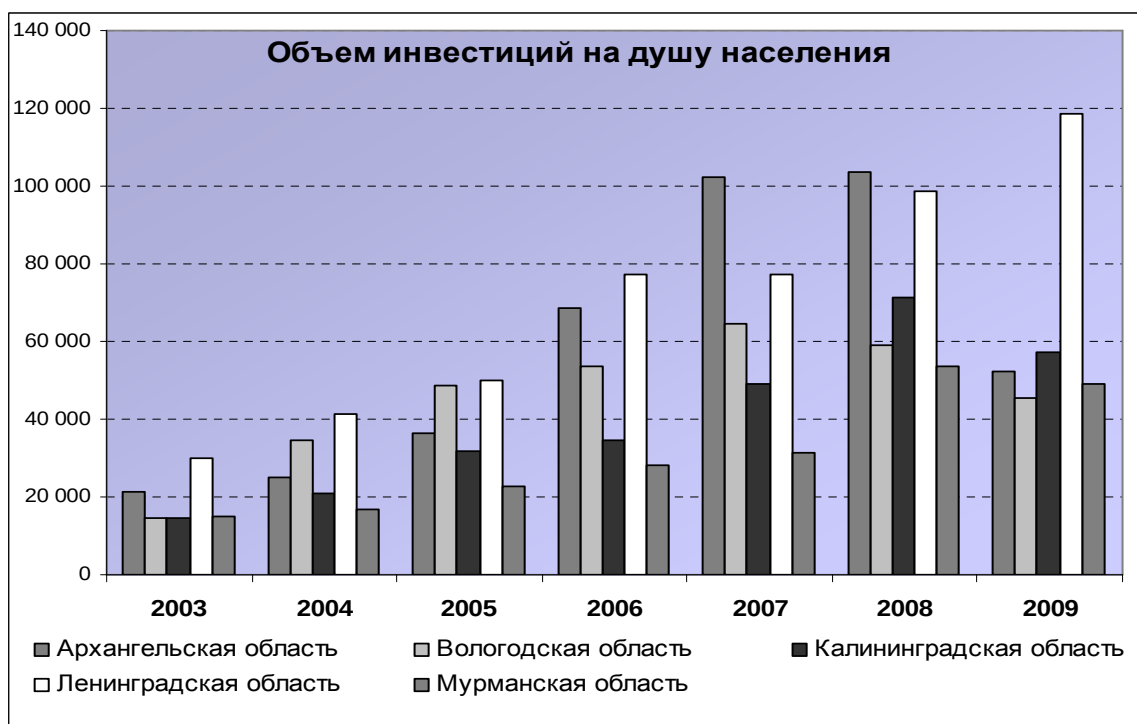


Рис. 12.29. Динамика объема инвестиций на душу населения регионов СЗФО

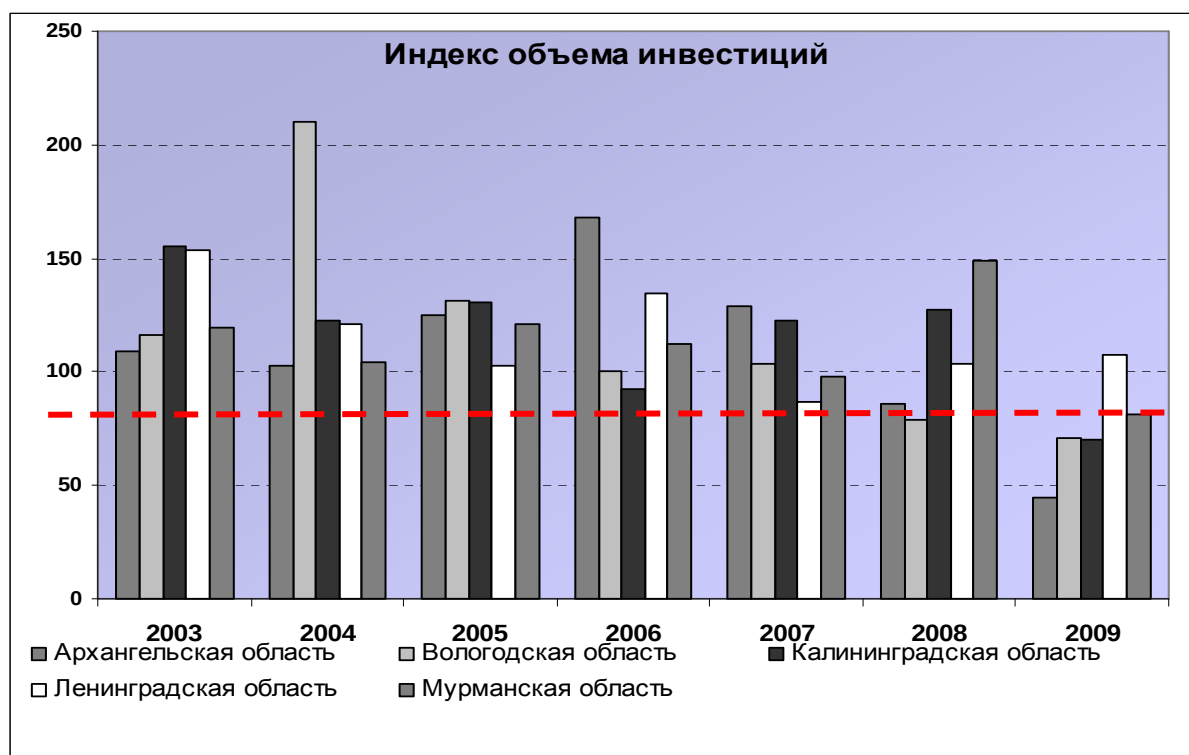


Рис. 12.30. Динамика индекса объема инвестиций регионов СЗФО

Таблица 12.17

Динамика основных показателей инвестиционной деятельности Ленинградской области

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Отечественные инвестиции</i>									
Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.	32 273	28 212	49 704	68 561	82 859	127 209	126 296	161274	193246
Динамика инвестиций в % к предыдущему году	151,8	75,8	153,9	121	102,4	134,9	86,6	103,6	107.1
Объем инвестиций на душу населения, руб.	19 250	16 895	29 879	41 391	50 266	74 714	78315	98825	118418
Объем инвестиций в основной капитал в РФ, млн. руб.	1504712	1762407	2186365	2865014	3611109	4730023	6716222	8764864	7930255
Удельный вес инвестиций региона в объеме инвестиций РФ, %	2,14	1,60	2,27	2,39	2,29	2,68	1,88	1,84	2,44
Место региона среди субъектов РФ по объему инвестиций на душу населения	10	12	9	10	9	8	11	12	10
Доля инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджетных средств, в общем объеме инвестиций, %	8,1	13,8	9,1	9,6	7,3	12,9	7,2	12,4	12,7
<i>Иностранные инвестиции</i>									
Объем иностранноинвестиций всего, тыс. долл.	326 952	148320	239708	160865	351227	540367	1015286	896750	856664
Уд. вес инв. региона в объеме инв РФ, %	2,29	0,75	0,81	0,4	0,65	0,98	0,84	0,82	0,78
Место региона в РФ по объему инвестиций на душу нас.	5	19	14	24	19	13	10	14	17



Рис. 12.31. Объем инвестиций в основной капитал



Рис. 12.32. Индекс объема инвестиций

12.2.2.3. Определение приоритетные направлений развития региона и повышения его инвестиционной привлекательности

Для выявления приоритетных направлений развития региона был проведен анализ матриц «Возможности» и «Угрозы» (рис.12.33).

Матрица «Возможности»

В категорию «**В_I**» попали факторы, с высокой оценкой в регионе, а также оказывающие существенное влияние на эффективность инвестиций. К ним были отнесены «наличие морских портов», «большие площади под застройку» и то, что область является «мощным транспортным узлом». В эту же группу попали такие факторы как «разработанность законодательной базы в области инвестиционной деятельности» и «поддержка инвесторов со стороны администрации области». Но данные факторы по уровню оценки в регионе тяготеют ко второй классификационной группе, следовательно, необходимо принимать меры по их развитию.

К категории «**В_{II}**» были отнесены факторы имеющие низкую оценку, но при этом существенно влияющие на эффективность инвестиций. В эту группу попали: «наличие особых экономических зон», «стратегический консалтинг» и «уровень квалификации специалистов». Данные факторы, имеющие высокий коэффициент значимости, но низкую экспертную оценку, должны стать центром приложения усилий региональных властей по улучшению ситуации. К этой же группе были отнесены «налоговые льготы». Но в связи с тем, что в Налоговом кодексе Российской Федерации льготы по налогообложению были существенно сокращены, необходимо активизировать деятельность по предоставлению инвесторам налоговых и инвестиционных налоговых кредитов. К этой же категории тяготеет «инновационная сфера», которая также требует поддержки региональных властей.

К категории «**В_{III}**» были отнесены «уровень развития энергетической системы и «гарантии администрации района». Данные факторы в регионе достаточно развиты и требуют поддержания их на текущем уровне.

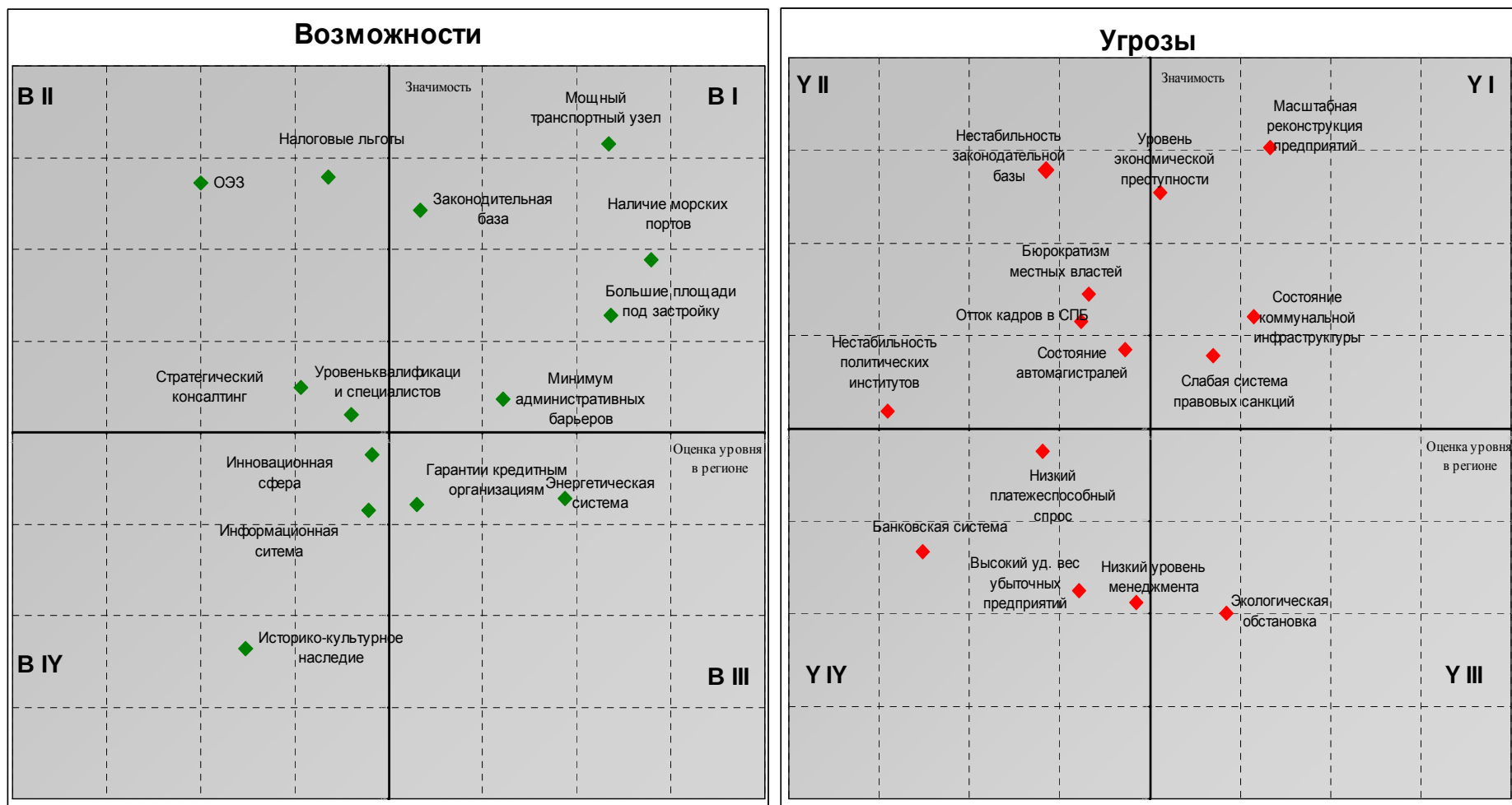


Рис. 12.33. Матричный комплект «Возможности» и «Угрозы»

В категорию «**B_{IV}**» – попали факторы, которые по мнению экспертов имеют незначительное влияние на эффективность инвестиций. К ним были отнесены «информационная система для инвесторов» и «Историко-культурное наследие». Возможно, напрямую данная характеристика не оказывает значительного влияния на принимаемые инвесторами решения. Но в силу того, что Ленинградская область рассматривается как будущий центр многовидового туризма, культурно-историческое прошлое региона необходимо использовать для повышения международного имиджа области, а следовательно и ее инвестиционной привлекательности.

Матрица «Угрозы»

В категорию «**У_I**» были отнесены факторы, ущерб от влияния которых сравнительно высок, и при этом вероятность их возникновения также высокая. Это «необходимость масштабной реконструкции предприятий» области, «состояние коммунальной инфраструктуры», «Уровень коррупции и экономической преступности», а также «слабая система правовых санкций, защищающая интересы инвесторов». На данной группе должно быть сосредоточено основное внимание региональных властей. В зависимости от того, какое вмешательство может быть наиболее оперативным и менее затратным, регион должен предпринять действия по переводу элементов данной группы в третью или во вторую группу.

В категорию «**У_{II}**» попала значительная группа факторов, ущерб от влияния которых может быть значительным, но вероятность их возникновения (проявления) низкая. Это «нестабильность законодательной базы и политических институтов», «бюрократизм местных властей». Данные факторы, несмотря на невысокую вероятность их возникновения, остаются под пристальным вниманием инвесторов ввиду возможности значительного ущерба. К ней были также отнесены «недостаточно развитая транспортная инфраструктура внутри региона» и «отток кадров в Санкт-Петербург».

К категории «**У_{III}**» , то есть к факторам имеющим низкую значимость для инвестирования, эксперты отнесли «неблагоприятную экологическую обстановку». Для отечественных инвесторов экологические факторы, как правило, имеют слабое значение, что еще раз подтвердило данное исследование. Но элементы данной группы по причине высокой

вероятности их проявления увеличивают ущерб инвестора в долгосрочном периоде. Поэтому региональным властям необходимо предпринимать меры по снижению вероятности их возникновения и переводу в четвертую группу.

В категорию «У_{IV}», характеризующуюся низким уровнем в регионе, но также незначительной значимостью для инвестирования попали «низкий платежеспособный спрос населения», «низкий уровень менеджмента», «недостаточно развитая банковская система». Низкая значимость этих угроз обусловлена близостью к Санкт-Петербургу и возможностью использовать его как крупнейший рынок сбыта, и источник управленческих кадров высокой квалификации, а также коммуникационных, финансовых и др. ресурсов.

Таким образом, основное внимание региональных властей должно быть сосредоточено на группах «В_{II}» и «У_I». Данный анализ позволил выявить следующие *приоритетные направления развития* Ленинградской области и повышения ее инвестиционной привлекательности:

1. Использование выгодного геополитического положения (граница с Евросоюзом, общий морской бассейн со странами Балтийского региона, близость к Санкт-Петербургу) для *развития области как мощного логистического и транспортного узла*. Наличие свободных и удобных, в том числе и прибрежных территорий, пригодных для создания новых и развития действующих транспортных коммуникаций и крупных объектов транспортной инфраструктуры, способно обеспечить формирование наиболее экономически эффективных экспортно-импортных маршрутов. Эти маршруты особенно важны для транспортирования таких стратегически важных грузов, таких как нефть, нефтепродукты, уголь, лес и лесные грузы, металлы, химические грузы и др. Необходимо также строительство новейших скоростных магистралей, соединяющих Центральную Россию с Северной Европой, и мощных портовых комплексов, способных сделать область важнейшим торговым центром на Балтике.

2. *Создание особой экономической зоны* в Кингисепском районе, что будет способствовать повышению конкурентоспособности российского морского торгового порта «Усть-Луга».

Повысится эффективность функционирования действующих и привлекаемых новых предприятий, ориентированных либо на производство экспортоориентированных товаров, либо на использование импортируемых комплектующих, сырья, материалов не только в Ленинградской области и Санкт-Петербурге, но и в других регионах Северо-Запада, по которым проходит транзитный путь (Новгородская, Псковская, Вологодская области. Республика Карелия).

3. Развитие ранее незадействованных территорий, не востребованных инвесторами из-за больших затрат на строительство инфраструктуры, путем *создания новых инвестиционных зон их комплексного обустройства компаниями девелоперами.*

4. *Новые инвестиционные зоны могут стать точками роста для новых компаний малого и среднего бизнеса,* которые нуждаются в дополнительных услугах таких, как организация транспортного обслуживания, таможенные услуги, логистические услуги, экспедирование и обработка грузов, охрана и обеспечение безопасности объектов, юридические и технические консультации, строительство бизнес-центров и гостиниц и т.д.

5. *Повышение удельного веса прогрессивных форм управления инвестиционным процессом* путем внедрения таких инструментов как инжиниринг, прокьюремент, стратегический консалтинг. Это будет способствовать сопровождению проекта не только на этапе обоснования бизнес идеи, т.е. инженерно-консультационные услуги, работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, подготовка технико-экономических обоснований проектов, выработка рекомендаций в области организации производства и управления, реализации продукции., но и сопровождение проекта на стадии эксплуатации.

6. Высокий износ оборудования многих предприятий Ленинградской области, отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов для их обновления тормозят развитие, как отдельных компаний, так и ключевых отраслей. Финансовая аренда (лизинг) является механизмом, позволяющим привлечь средства для *приобретения современного высокотехнологичного оборудования.* Особое внимание должно быть уделено *развитию лизинга* для таких отраслей как добывающая промышленность, металлургия,

электроэнергетика, машиностроение, дорожное строительство. Кроме того, использование механизма лизинга *способствует увеличению объемов продаж отечественных производителей оборудования.*

7. Требуется *внедрение инноваций в технологические процессы.*

Во-первых, нужно в полной мере *использовать собственный научно-технический инновационный потенциал региона.* Для этого необходимо создание комплексной рыночно-ориентированной системы обеспечения научно-технической и инновационной деятельности, а также реализация существующего задела научных организаций (научно-технических проектов и технологий). Наличие производств, основанных на современных технологических процессах, дает возможность выхода на мировой рынок технологий. А наличие в регионе НИИ и проектных институтов – возможность разрабатывать технологии внутри региона и корректировать их в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Во-вторых, для *обеспечения корпоративного управления международного уровня* необходимо внедрение информационно-коммуникационных технологий, что требует наличия современной высокотехнологичной инфраструктуры связи и квалифицированного персонала. Информационные технологии быстро меняются, поэтому квалификацию необходимо поддерживать и повышать. Следовательно, необходимо *создавать обучающие центры по ведущим технологиям.*

8. При сравнительном анализе Ленинградской области с другими субъектами Северо-запада была отмечена следующая негативная тенденция – несмотря на то, что по большинству экономических показателей регион занимает лидирующее положение, ***социальная сфера*** является для него проблемной. Это приводит к усилению социальной напряженности, оттоку квалифицированных кадров в другие регионы, в частности в Санкт-Петербург. Низкие среднедушевые доходы населения формируют низкий спрос на продукцию региональных предприятий. Все это свидетельствует о том, что социальная сфера требует со стороны Правительства Ленинградской области повышенного внимания.

9. На территории Ленинградской области сосредоточено около 4 тысяч памятников российской истории и культуры (Старая Ладога, Тихвин, Выборг, Иван-город, Гатчина, Луга и многие другие). В связи с этим, *культурно-историческое прошлое региона, исторические и*

архитектурные памятники, музеи, дворцы, ландшафтные парки *необходимо использовать как инструмент правильного позиционирования области* на мировом пространстве и улучшения ее международного имиджа, что скажется и на ее инвестиционном имидже и на *развитии туристического и гостиничного бизнеса*, которые следует рассматривать в качестве важных факторов повышения привлекательности промышленного комплекса региона.

10. Одним из наиболее эффективных элементов инвестиционной политики является совершенствование нормативной базы инвестиционной деятельности и формирования долгосрочной инвестиционной стратегии. Но в последнее время наблюдается некоторое снижение активности в этом направлении. Поэтому в ближайшее время необходимо *совершенствовать систему правовых акций*, защищающих интересы инвесторов.

12.2.2.4. Выбор политики распределения бюджетных ресурсов в зависимости от стадии фазы экономического цикла.

Распределение средств согласно моделям «Эгалитаризм» и «Утилитаризм» приводит к тому, что отдельные направления региональной политики вообще не развиваются, поэтому для исследования нами были выбраны более «мягкие методики» распределения бюджетных ресурсов между всеми направлениями региональной политики.

В фазе рецессии основная задача региональной политики – сгладить влияние её последствий на более пострадавшие направления. Кроме того, необходимо поддержать те направления, которые позволят системе как можно быстрее выйти из фазы рецессии, подготовят ее к «скачку» в период будущего подъема. Если на данной стадии выбрать политику равномерного распределения средств, то выход из рецессии будет более длительным и сложным. Более подробно отраслевые приоритеты рассмотрены в главе 11, а приоритеты инноваций в главе 4.

В качестве предпочтительных направлений политики в фазе *рецессии* предлагаются:

1. Политика **«Распределение, пропорциональное уровню развития направлений»**, цель которой – первоочередное внимание скорейшему завершению работ и достижению эталона для направлений с высоким уровнем развития.

2. Политика **«Установление приоритетов»**, предназначенная для распределения средств аналогично модели «Утилитаризм». В качестве критерия первоочередности выступают не удельные приросты, а заданные приоритеты $e_i(t)$. Здесь возможно целенаправленное вложение средств в наиболее доходные направления, развитие которых определено как приоритетное. $e_i(t)$ является управляющим параметром, позволяющим воздействовать на выделение средств по каждому из направлений.

3. Политика **«Гарантированный минимум»** применяется при наличии жизненно важных, но недостаточно развитых направлений. В этом случае должен быть задан определенный уровень развития, позволяющий решить те или иные проблемы, используя *фиксированную величину ресурсов*.

В фазе *подъема*, когда база для наиболее значимых направлений сформирована, задачей региональной политики становится уменьшение диспропорций в развитии оставшихся направлений, поэтому в качестве предпочтительных предлагаются:

1. Политика **«Равномерное развитие направлений»**, которая используется в случае, когда целью является постепенное сглаживание диспропорций. Происходит «подтягивание» объектов пропорционально их отставанию. Такое распределение позволяет одновременно перевести все объекты из начального состояния в требуемое.

2. Политика **«Распределение, пропорциональное требуемым результатам»** – больше средств выделяется на те направления, у которых отклонение от эталона больше. Цель модели – уменьшение диспропорций в развитии направлений, что по своей концепции близко к эгалитаризму, но более мягкая, так как на развитые направления все же выделяется некоторая сумма средств.

3. Политика **«Уступки»**. При реализации этой модели для некоторых направлений задаются допустимые величины отклонений (уступки) от эталонных состояний. Направления, для которых определяются уступки, могут быть, как недостаточно развитые, так и эффективные с высоким $s_i(t)$, но развитие которых не актуально.

Конкретная политика выбирается с учетом особенностей региона на основе анализа проделанного на предыдущих этапах исследования.

12.2.3. Матрица региональной экономической политики

12.2.3.1. Инструменты управления инвестиционным процессом

Региональная экономическая политика может быть реализована *непосредственно*, если речь идет о распределении бюджетных средств, находящихся под контролем и в распоряжении администрации, и *опосредовано*, когда необходимо направить в определенное русло внебюджетные инвестиции, которые администрация не контролирует, но может с помощью особых приемов и действий добиться желаемого их использования.

Принимать решения о привлечении реальных инвестиций может только собственник, контролирующий производство. Руководство региональным развитием может принимать решения о привлечении инвестиций только по подконтрольным предприятиям. Во всех остальных случаях оно создает лишь условия собственникам инвестиционных ресурсов: по сохранению инвестиций, приращению чистой стоимости бизнеса, повышению эффективности привлекаемого капитала. Эффективная реализация таких функций органами регионального развития возможна только при рациональном и целевом использовании инструментов управления инвестиционной привлекательностью региона.

Основные инструменты и направления деятельности структурных подразделений органов регионального развития по управлению инвестиционной привлекательностью и привлечению инвестиционных ресурсов в экономику региона с внешних инвестиционных рынков, можно представить в виде схемы (рис.12.34.) (Сулоева С. Б., Ростова О. В., 2009). Весь арсенал рычагов и инструментов регулирования инвестиционной деятельности в регионе можно условно разделить на две составляющие – прямые и косвенные.



Рис. 12.34. Инструменты управления инвестиционным процессом в регионе

Таблица 12.18

Матрица региональной политики

Направления	Рецессия	Подъем
Инвестиционная	Вложение в развитие инноваций и высокотехнологичных производств наукоемкой продукции.	Реализация государственных инвестиционных программ.
	Создание зон экономического и технологического развития, а также особых экономических зон (ОЭЗ), с режимом наибольшего благоприятствования.	Информационная система для инвесторов с подробной, грамотно структурированной информацией о возможностях и угрозах в регионе.
	Региональный заказ, проведение конкурсов проектов на право производить необходимую для региона продукцию.	Создание налогового режима, привлекательного для предприятий, осуществляющих бизнес на территории региона.
	Эффективная коммуникационная стратегия, ее цель – создание позитивного имиджа региона как места размещения инвестиций наукоемкой продукции.	Расширение лизинговой деятельности, создающей благоприятные условия для инвестирования в производство технически сложной продукции.
		Амортизационное регулирование. Ускоренная амортизация ОПФ, обеспечивающая инвестору снижение налога на прибыль.
Институциональная	Функционирование в регионе специальной службы, отвечающей за формирование инвестиционной политики региона, стратегии, а также их реализацию.	Законодательное и нормативно- правовое регулирование. Наличие разработанной законодательной базы в области инвестиционной деятельности и соответствие ее мировым стандартам.
	Планирование и прогнозирование, обоснование приоритетных направлений инвестирования, разработка мер стимулирования инвестиционной активности, концентрация инвестиционных предложений и проектов в целях реализации инвестиционной стратегии региона.	Стратегический консалтинг – сопровождение проектов и консультации инвесторов. Создание системы экспертно-консультационного обеспечения инвестиционной деятельности в регионе.
	Организация регионального маркетинга - комплекса организационных и экономических мер, направленных на повышение привлекательности региона с точки зрения потенциальных инвесторов.	Административные методы (госрегистрация, лицензирование, стандартизация и др.).
	Проведение мониторинга целевого использования предоставленных льгот, гарантий, бюджетного финансирования.	Проведение мониторинга изменений внешней и внутренней среды, системный анализ реализации мероприятий инвестиционной политики региона.
	Антимонопольный контроль и регулирование.	Антимонопольный контроль и регулирование.

Продолжение табл. 12.18

Направления	Рецессия	Подъем
Бюджетная	Льготное кредитование и беспроцентные ссуды для предприятий приоритетных отраслей, в частности отраслей мультипликаторов.	Использование бюджетных средств для обеспечения качества жизни и среды обитания, соответствующих международным стандартам.
	Дотации инвесторам в связи с временной невыгодностью производства необходимой региону продукции.	Целевое финансирование на долевой основе социального жилищного строительства.
	Целевые субсидии из областного бюджета для финансирования на долевой основе расходов, связанных с развитием коммунальной инфраструктуры объектов.	Гарантии администрации региона потенциально конкурентоспособным отраслям промышленности региональной экономики.
	Гарантии администрации региона кредитным организациям по поводу возврата выданных инвесторам кредитов.	Льготное кредитование сельского хозяйства региона.
Налоговая	Агенты и подразделения рег. экономики	
	Налоговые каникулы для малого бизнеса в сфере НИОКР, обеспечивающего повышение конкурентоспособности региональной экономики.	Фискальная экспансия для потенциально конкурентоспособных отраслей промышленности и сельского хозяйства региональной экономики.
	Сектора рег. экономики и соц. сферы	
	Фискальная экспансия в повышение уровня конкурентоспособности образовательного и медицинского комплексов региона.	Фискальная рестрикция в монополизированные отрасли реального сектора региональной экономики.
	Конкурентная региональная среда	
	Фискальная экспансия для инвесторов, участвующих в реализации конкурентной промышленной политики.	Фискальная рестрикция в монополизированные рынки товаров и услуг производственного и индивидуального пользования.

Окончание табл. 12.18

Направления	Рецессия	Подъем
Структурная	Потенциально конкурентоспособные ключевые отрасли промышленности	
	Виды ПП: внутренне- и экспортоориентированная ПП в стратегических секторах промышленности, связанных с судостроением, энергомашиностроением, промышленностью национальной безопасности.	Виды ПП: экспортоориентированная ПП в стратегических секторах промышленности, связанных с судостроением, энергомашиностроением, промышленностью национальной безопасности.
	Родственные и поддерживающие отрасли	
	Виды ПП: импортозамещающая ПП в отношении кластеров промышленных предприятий, связанных с автомобилестроением, машиностроением, дорожным строительством, средствами связи, жилищным строительством, технологиями переработки природных ресурсов.	Виды ПП: внутренне- и экспортоориентированная ПП в отношении кластеров промышленных предприятий, связанных с автомобилестроением, машиностроением, дорожным строительством, средствами связи, жилищным строительством, технологиями переработки природных ресурсов.
	Базовые отрасли экономики	
	Виды ПП: внутренне-ориентированная ПП, обеспечивающая интенсификацию работы развитых отраслей промышленности, формирующих бюджет (основу экономической стабильности).	Виды ПП: внутренне- и экспортоориентированная ПП, направленная на обеспечение потребностей внутреннего рынка России высококачественной продукцией развитых отраслей.
Ценовая	Ценовые компенсации на продукцию инвестора, в которой нуждается регион.	Таможенное регулирование. Тарифы на экспортно-импортную продукцию.
	Регулирование цен на продукты первой необходимости и лекарства.	Либерализация ценовой политики по отношению к продуктам питания и товарам первой необходимости.
	Поддержание тарифов на тепло- и электроэнергию и на услуги ЖКХ на докризисном уровне.	Необходим контроль установления тарифов на тепло- и электроэнергию и в сфере ЖКХ.
Социальная	Меры, направленные на поддержание докризисного уровня жизни малообеспеченных слоев населения.	Обеспечение качества жизни и среды обитания, соответствующего международным стандартам.
	Меры, направленные на уменьшение темпов безработицы, поддержка лиц, перешедших в категорию безработных.	Обеспечение оплатой труда и пенсиями достойного уровня.
	Усиление правоохранительных мер с целью сглаживания социальных конфликтов и недопущение усиления криминогенной обстановки.	Обеспечение жильем, отвечающим международным стандартам. Обеспечение доступным и высококачественным медицинским обслуживанием.
	Меры, направленные на недопущение снижения уровня развития сферы здравоохранения, сферы образования.	Меры, направленные на развитие образования, и возможностей для духовного развития.
	Поддержание уровня экологической обстановки в регионе.	Обеспечение высококачественными коммунальными и транспортными услугами.

12.2.3.2. Особенности направлений региональной политики в фазах рецессии и роста

Была сформирована матрица региональной политики и рассмотрены особенности ее направлений в стадиях рецессии и роста (табл 12.18.) . Как можно заметить, в фазе рецессии большее значение имеют меры прямого воздействия, предполагающие распределение бюджетных средств, находящихся в распоряжении администрации, в то время как в фазе роста усиливается роль косвенных мер, стимулирующих деятельность инвесторов. Рассмотрим основные направления региональной экономической политики.

1. *Инвестиционная политика* – меры поддержания инвестиционной активности субъектов хозяйствования, критерии и методы распределения бюджетных капиталовложений. Приоритетными целями региональной инвестиционной политики являются обеспечение высокого качества и уровня жизни населения.

Инвестиционная составляющая является центральным звеном при разработке и реализации региональной экономической политики. В фазе рецессии основными ее задачами будут сглаживание влияния последствий кризиса для более пострадавших направлений и приоритетная поддержка тех направлений, которые создадут предпосылки для «скачка» в период будущего подъема. Формируется политика предотвращения интенсивного раскручивания «негативной спирали» В фазе подъема, когда база для наиболее значимых направлений сформирована, задачей региональной инвестиционной политики становится уменьшение диспропорций в развитии направлений, а также политика сдерживания, недопущения раскручивания «позитивной спирали» (гл. 3).

В качестве комплексного инструмента привлечения потоков инвестиций во всем мире большое распространение получили *специальные экономические зоны*, которых существует несколько типов, различающихся по назначению и механизмам регулирования. К ним относятся свободные экономические зоны, зоны предпринимательства и технико-внедренческие зоны (Гранберг А. Г., 2001). Не вдаваясь в подробности регулирования этих зон, которые подробно изложены в нормативных актах и литературе, остановимся лишь на некоторых проблемах, возникающих в разных фазах экономического цикла.

В основе правового регулирования особых экономических зон в России лежит Федеральный Закон от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (Сайт Федерального агентства по управлению ОЭЗ).

По расчетам Минэкономразвития России, создание одной особой экономической зоны позволит привлечь инвестиции на сумму не менее 9 млрд. рублей, а издержки инвесторов снизятся на 5 – 7 % .

2. Роль институциональной инфраструктуры региона, регулирующей деятельность экономических агентов.

Каждая отдельная мера, даже если она является эффективной, не может гарантировать успеха сама по себе. Достижение цели возможно только при задействовании всего комплекса инвестиционных инструментов. Поэтому необходимо создать в регионе *институциональную инфраструктуру*, включающую специальную региональную службу, которая должна отвечать за формирование инвестиционной политики региона, инвестиционной стратегии и их реализацию.

Основными функциями такой структуры являются:

1. Функция планирования и прогнозирования. Обоснование приоритетных направлений и целей инвестирования, разработка инвестиционных каталогов и мониторинг предприятий по привлечению инвестиций, выработка мер стимулирования инвестиционной активности субъектов хозяйственной деятельности, обеспечение взаимосвязки региональных и федеральных интересов, согласование экономических интересов субъектов хозяйственной деятельности, концентрация инвестиционных предложений и проектов в целях разработки инвестиционной стратегии региона.

2. Информационно-маркетинговая функция. Создание и поддержание благоприятного инвестиционного имиджа региона, и проведение рекламной компании на федеральном и международном уровнях.

3. Функция мониторинга. Анализ изменений внешней и внутренней среды, прогноз, оценка результатов инвестиционной деятельности, а также контроль целевого использования предоставленных льгот, гарантий,

системный анализ реализации мероприятий инвестиционной политики региона.

Из результатов анализа сложившейся ситуации следует, что для привлечения потенциальных инвесторов нужны не только гарантии возврата инвестированных средств. Необходимо использовать современные аналитические инструменты, позволяющие с достаточной степенью достоверности определить эффективность функционирования проекта в тех или иных условиях постоянно меняющейся внешней среды. Существует потребность в подробной, четко структурированной информации об экономическом, финансовом, социальном и политическом состоянии регионов Российской Федерации.

Особое внимание следует уделить такому инструменту повышения инвестиционной активности как региональный маркетинг.

Региональный маркетинг – это комплекс организационных и экономических мер, направленных на повышение привлекательности региона с точки зрения потенциальных инвесторов (Чистик О. Ф., 2005).

С позиций регионального маркетинга потенциального инвестора важно убедить в том, что осуществление его бизнеса на данной территории будет для него наиболее выгодно. Поэтому определяющее значение имеет формирование экономической базы, т.е. объективных факторов инвестиционного климата региона.

Следующим элементом регионального маркетинга является выявление предпочтений потенциальных инвесторов. Что для них важно, на какие характеристики они ориентируются при выборе региона для инвестирования и как они оценивают текущее состояние региона с точки зрения инвестиционной привлекательности (гл. 14).

Третьим элементом регионального маркетинга является деятельность по распространению сведений о достоинствах региона. В развитых странах большое значение уделяется созданию таких структур, как агентства по привлечению инвестиций, которые выполняют следующие функции:

1. Предоставление услуг на этапе до принятия инвестором решения об инвестировании:

- подготовка и публикация подробной информации о регионе (преимущества инвестирования в регион, налоговые льготы и другие

стимулы, список главных инвесторов уже работающих в регионе, тенденции в экономике, обзор отдельных секторов экономики и др.);

- предоставление информации о рынках сбыта;
- оказание консультативной помощи в выявлении наиболее привлекательных возможностей для инвестирования;
- помощь в поиске партнеров и установлении деловых контактов;
- взаимодействие с государственными организациями;
- осуществление контактов с бизнес-ассоциациями, торговыми палатами и т.д.;
- обеспечение консультаций юристов, бухгалтеров и других специалистов;
- обеспечение помощи при получении разрешительных процедур.

2. Предоставление услуг после принятия инвестором решения об инвестировании:

- стратегический консалтинг – сопровождение проектов и консультации инвесторов.

С развитием глобальных сетевых методов информация о регионе может стать доступной любому инвестору, но не менее важное значение по-прежнему имеют традиционные каналы распространения информации:

- презентация региона на конференциях и симпозиумах;
- прямые презентации компаний, планирующих осуществление инвестиционных проектов;
- взаимодействие с торгово-промышленными палатами других территорий;
- взаимодействие с правительствами других территорий и коммерческими отделами посольств;
- рекламные компании в газетах и журналах;
- организация представительств в других регионах.

3. *Региональная бюджетно-налоговая политика* является системой регулирования региональной экономики посредством изменения государственных расходов и налогов. Более подробно данный вопрос на различных уровнях управления изложен в главе 10.

Рассмотрим особенности бюджетно-налоговой политики региона в разных фазах экономического цикла. Меры, принимаемые региональным

правительством и инструменты воздействия зависят от приоритетов региональной политики в этих фазах .

Применяемая в фазе рецессии фискальная экспансия, может предусматривать следующие меры:

- *бюджетный кредит* – предусматривает предоставление средств бюджету муниципального образования или юридическим лицам на возвратной и возмездной основах;

- *бюджетные ссуды* – бюджетные средства, предоставляемые на возвратной, безвозмездной или возмездной основах на срок не более шести месяцев в пределах финансового года;

- *финансовая помощь* – средства, направляемые в бюджеты нижних уровней. Это трансферты, направляемые на выравнивание налогового потенциала и бюджетной обеспеченности муниципальных образований;

- *дотации* – предоставляются бюджету другого уровня или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основе для покрытия текущих расходов;

- *субвенции* – предоставляются бюджету другого уровня или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов;

- *субсидии* – предоставляются бюджету другого уровня, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Приоритет отдается отраслям, имеющим жизненно важное для региона значение, а также обеспечивающим экономический прорыв.

В фазе подъема политика расходования бюджетных средств становится более избирательной и направленной на поддержку потенциально конкурентоспособных отраслей промышленности региона, а также социальной сферы.

Потери региональных бюджетов, возникшие в результате решений, принятых органами государственной власти компенсируются центром в виде нецелевой текущей федеральной финансовой помощи. Однако эти компенсации, порой, не сопоставимы с недополученными налогами.

Изменение структуры и пропорций основных бюджетообразующих налогов в пользу федерального бюджета при сохранении объема

расходных полномочий регионов и местных органов власти требует взвешенной оценки принятия решений по ставкам налогов и установлению налоговых льгот в субъектах РФ.

Налоговые льготы могут осуществляться в виде: освобождения от налогообложения части прибыли, направленной на финансирование капитальных вложений, налоговых кредитов, налоговых каникул.

В Налоговом кодексе Российской Федерации льготы по налогообложению существенно сокращены, в частности не предусмотрена льгота по расходам на капитальные вложения. Это связано с тем, что данная льгота во многом не выполняла возложенной на нее роли стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики из-за некорректности механизма реализации предусмотренного законодательством. Это усложняло расчет налогооблагаемой прибыли и оставляло возможность для уклонения от налогов.

Более эффективным видом налоговых льгот, получившим распространение в западной практике, является инвестиционный налоговый кредит. Он предусматривает уменьшение в течение определенного срока и в допустимых пределах платежей по налогу на прибыль, а также по региональным и местным налогам с поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов (Склярова Ю. М., 2006).

Таблица 12.19

Критерии налогового и инвестиционного налогового кредитов

Критерии	Налоговый кредит	Инвестиционный налоговый кредит
1. Условия предоставления	1. Причинение заемщику ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы. 2. Задержки заемщику финансирования или оплаты выполненного этим лицом государственного заказа. 3. Угроза банкротства заемщика в случае единовременной выплаты им долга.	1. Проведение заемщиком НИОКР, либо технического перевооружения собственного производства. 2. Осуществление заемщиком внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов. 3. Выполнение заемщиком особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление им особо важных услуг населению.

Окончание табл. 12.19

Критерии	Налоговый кредит	Инвестиционный налоговый кредит
2. Срок кредитования	От 3 месяцев до 1 года	От 1 года до 5 лет
3.Размер кредита	Не более суммы ущерба или задержки финансирования	От 30% до 100% стоимости работ (имущества)
4.Процентная ставка по кредиту	От 0% до ½ ставки рефинансирования	От ½ до ¾ ставки рефинансирования
5.Виды налогов, по которым производится кредитование	Федеральные, региональные, местные	Налог на прибыль (в части зачисления в региональные и местные бюджеты), а также по региональным и местным налогам.
6.Общие требования к заемщикам	Отсутствие: – возбужденного уголовного дела по налогам и сборам; – административного производства по налогам и сборам; – оснований полагать, что кредит получается с целью уклонения от уплаты налогов.	

В России порядок применения инвестиционного налогового кредита был определен Федеральным законом «Об инвестиционном налоговом кредите», однако вследствие сложности оформления кредита и несовершенства правовой базы данный вид налоговых льгот не получил распространения. В Налоговом кодексе инвестиционный налоговый кредит рассматривается как основной вид льгот, стимулирующих инвестиции в реальный сектор экономики. Определены две самостоятельные формы отсрочки налоговых платежей: налоговый кредит и инвестиционный налоговый кредит. Данные понятия имеют существенные различия, которые проявляются при сравнении по следующим критериям: условия предоставления, сроки кредитования и размеры кредита, процентная ставка по кредиту, виды налогов, по которым производится кредитование (табл.12.19.).

Как было показано в главе 10, бюджетно-налоговая политика не должна рассматриваться как самостоятельное направление, она является инструментом регулирования экономической деятельности, в частности, промышленной политики, поэтому она должна быть увязана со стратегическими целями этой политики и использоваться в качестве ее стимулятора.

4. *Структурная политика* – это система налоговых, бюджетных и инвестиционных мер по поддержке и реструктуризации предприятий, обеспечению их конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках, развитию приоритетных отраслей.

В главе 11 сформулированы принципы формирования региональной промышленной политики в условиях цикличности экономики, а также представлена матрица, в которой рассмотрены основные направления региональной промышленной политики в разных фазах экономического цикла.

Важными инструментами региональной экономической политики служат меры по регулированию прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Правовое регулирование иностранных инвестиций в России осуществляется федеральным законом №160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 09.07.1999 года. По своей структуре иностранные инвестиции разделяются на три вида: прямые, портфельные и прочие (рис.12.35.). Наибольшую ценность для экономики имеют прямые инвестиции, когда иностранные инвесторы становятся совладельцами предприятия и приносят с собой не только капиталы, но и новые технологии.

Прямое иностранное инвестирование осуществляется в большей степени в фазе подъема экономического цикла, однако меры по привлечению иностранных инвестиций необходимо предпринимать в фазе рецессии.

Существуют разные точки зрения на роль и влияние прямых иностранных инвестиций на экономику региона. *Первая* обосновывает прямое зарубежное инвестирование как расширение поля деятельности предпринимателя за пределы национальных границ с целью использования конкурентных преимуществ других стран и акцентирует внимание на положительных последствиях привлечения ПИИ, таких как увеличение объемов производства и доходов принимающей страны, получение новых технологий, рост поступления налогов в бюджет, поднятие уровня менеджмента. В связи с этим ПИИ должны пользоваться наивысшим приоритетом и всячески поддерживаться региональными властями, более того, по объему прямых иностранных инвестиций можно оценивать эффективность деятельности региональных властей.

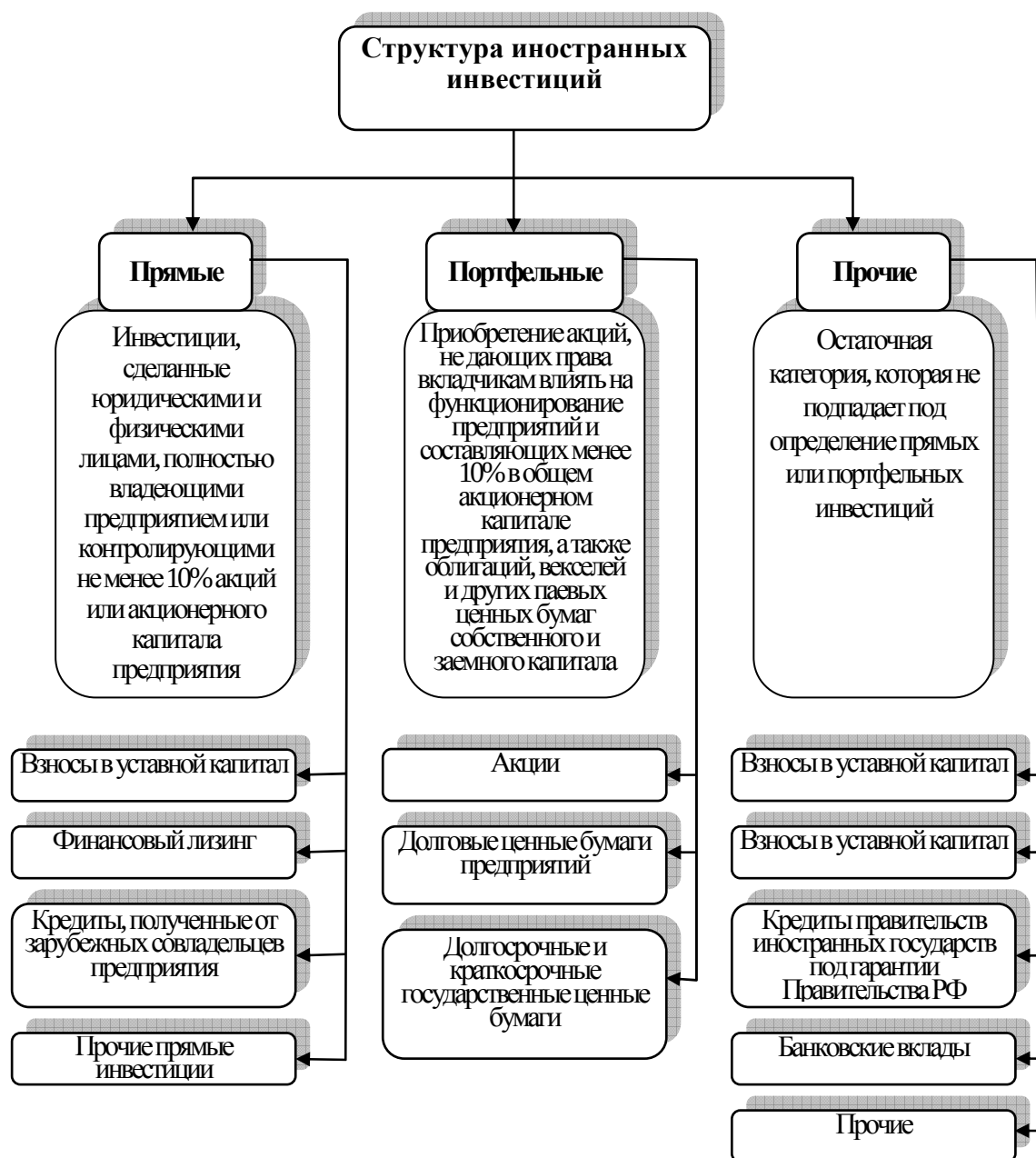


Рис. 12.35. Структура иностранных инвестиций

В соответствии со *второй* точкой зрения зарубежный инвестор стремится к усилению своей монопольной власти через поглощение отечественных производителей как конкурентов и сохранение контроля над рынком. Кроме того, необходимо учитывать тот факт, что иностранные инвесторы вкладывают средства в сферы приоритетные для них, что может сказаться на односторонности развития национальной экономики. А также то, что приток иностранных инвестиций рано или поздно повлечет за собой отток капитала, вследствие перевода за границу инвестиционных платежей. В связи с этим прямые иностранные

инвестиции имеют важное, но не основополагающее значение, являясь частью сбалансированного инвестиционного пакета.

Наиболее *крайняя* точка зрения заключается в том, что прямые иностранные инвестиции в долгосрочной перспективе приводят к утрате управляемости промышленностью и инфраструктурой региона (Смирнов Е. Б., 2005).

Исследования особенностей иностранного инвестирования показали, что прямые иностранные инвестиции имеют преимущества и недостатки для страны-реципиента (табл.12.20.).

Таблица 12.20

Преимущества и недостатки ПИИ для страны-реципиента

Преимущества	Недостатки
1. Увеличение капиталовложений в основной капитал.	1. Одностороннее развитие страны-реципиента в соответствии с интересами иностранных инвесторов.
2. Стимулирование темпов роста национальной экономики.	2. Прибыль инвестора – часть ВВП поступает в страну-резидента, снижая темпы экономического роста страны-реципиента.
3. Внедрение современных, ранее не применявшихся производственных технологий.	3. Снижается роль и значение страны на мировом рынке.
4. Создание рабочих мест.	4. Поступают не новые технические средства и технологии, а достаточно длительный период действующие в стране-экспортере.
5. Увеличение количества квалифицированных специалистов и квалифицированной рабочей силы.	5. Сдерживается инновационный процесс, используя иностранный капитал трудно стать лидером на мировом рынке.
6. Внедрение современных управленческих подходов и методов.	6. Опасность демпинга.
7. Возможность использования производственных и иных показателей, достигнутых зарубежным предприятием, в качестве стандарта для местных предприятий.	7. Недостаточная конкурентоспособность приводит к разорению национальных товаропроизводителей.

Факторы, влияющие на приток иностранных инвестиций можно разделить на две группы: на возможности и угрозы. По оценкам иностранных инвесторов, высказанным в рамках опроса, проводимого Консультативным советом по иностранным инвестициям, был составлен рейтинг побудительных мотивов и угроз по степени их значимости для инвестирования (Максимов И. Б., 2003).

Побудительные мотивы:

1. Новые рынки сбыта
2. Дешевая и квалифицированная рабочая сила
3. Значительные запасы природных ресурсов
4. Налоги
5. Государственные субсидии
6. Построенные и готовые к реконструкции предприятия
7. Следование за важным потребителем
8. Возможности реимпорта
9. Более низкие экологические требования.

Очень высока рыночная мотивация, влияние же искусственных стимулов значительно ниже.

Угрозы:

1. Нестабильность законодательной базы
2. Чрезмерное налогообложение
3. Преступность и коррупция
4. Недостаточная покупательская способность населения
5. Высокие таможенные пошлины
6. Бюрократизм и некомпетентность местных властей
7. Неплатежи партнеров по бизнесу
8. Недостаточные страховые гарантии государства
9. Неразвитость инфраструктуры
10. Ограниченность услуг местных банков
11. Недостаток рыночной информации
12. Кадровые проблемы
13. Монополизация рынков товаров и услуг
14. Нехватка производственных мощностей.

Наиболее значимой угрозой является *нестабильность законодательной базы*, которая выражается в следующем:

1. Могут быть приняты законы, противоречащие ранее достигнутым соглашениям (например, отменяющие предоставленные налоговые льготы).

2. Могут быть объявлены недействительными решения о передаче инвестору прав собственности.

3. После осуществления инвестиций предпринимателю могут установить неприемлемые дополнительные ограничения, вынуждающие его отказаться от дальнейшей эксплуатации предприятия.

Факторами, повышающими привлекательность региона для прямых иностранных инвестиций:

наличие всеобъемлющей и прозрачной правовой среды, в которой реализуется инвестиционный процесс и последующая деятельность введенных в строй объектов инвестиций;

стабильность политической обстановки и доверие правительству;

эффективная административная система, в том числе, разумный порядок и понятные процедуры получения разрешений и согласований;

стабильная экономическая политика, позволяющая осуществлять долгосрочное инвестирование;

адекватное и прогнозируемое налогообложение;

правовые гарантии и гарантии выполнения договоров;

надежность информационного обеспечения;

наличие необходимых элементов инфраструктуры, в том числе транспортной, телекоммуникационной и инфраструктуры финансовых услуг;

наличие местных поставщиков, подрядчиков и специалистов;

отсутствие контактов с криминальными структурами;

наличие особых экономических зон с режимом наибольшего благоприятствования;

наличие успешно реализованных ранее зарубежных инвестиционных проектов.

Успешные прямые иностранные инвестиции влекут за собой новые инвестиции. Важным фактором, способствующим принятию положительных решений о прямом инвестировании в тот или иной регион, является присутствие в регионе других иностранных инвесторов, работающих в той же отрасли или сфере экономики. Такое присутствие может косвенно свидетельствовать о благоприятном инвестиционном климате в данном регионе.

Наиболее ярким примером положительного влияния прямых иностранных инвестиций на национальную экономику является Китай. В число используемых инструментов привлечения прямых иностранных

инвестиций в КНР вошли создание свободных экономических зон и технопарков. Первые четыре зоны расположены на восточном побережье. За счет больших государственных средств здесь в кратчайшие сроки была создана современная инфраструктура. Иностранные инвесторы и предприниматели получили значительные экономические льготы и гарантии. Конкурентные преимущества создаваемых производств усиливаются низкой заработной платой, близостью огромного внутреннего рынка, возможностями кооперирования с предприятиями на основной территории страны. Управление особыми экономическими зонами осуществляется специальными комитетами, которые разрабатывают комплексные планы и контролируют их выполнение. За годы своего существования особые зоны Китая привлекли десятки миллиардов иностранных инвестиций, которые в сочетании с государственными и частными инвестициями позволили создать высокотехнологичные производства, развить экспорт, освоить передовой опыт управления, стать «локомотивами» национальной экономики (Гранберг А. Г., 2001).

Распространена точка зрения, в соответствии с которой считается, что любые иностранные инвестиции идут на пользу региону. Это полностью справедливо только для короткого периода начальной стадии выхода из состояния стагнации или социально-экономического кризиса. В остальных случаях такой подход может привести к дисбалансам в социально-экономическом развитии, к неразборчивости в применяемых методах конкурентной борьбы, а также способствовать социальной и экономической напряженности в регионе. Развитие регионального инвестиционного процесса можно считать устойчивым и успешным, если регион приобретает определенный инвестиционный профиль, собственное место среди других регионов. Инвестиции различных видов должны ранжироваться в соответствии с их ценностью и значимостью, в зависимости от приоритетов развития данного региона, факторов инвестиционной привлекательности региона с учетом его географических и природных особенностей, места в историческом разделении труда, ресурсов и стратегии развития.

По мере перехода регионов к устойчивому социально-экономическому развитию прямые иностранные инвестиции должны постепенно заменяться внутренними инвестициями, что, как правило, в

большей мере соответствует интересам государства с точки зрения достижения устойчивого социально-экономического развития и обеспечения экономической независимости и безопасности. Интенсивное и контролируемое только "рыночными факторами" развитие ПИИ не всегда имеет только позитивные последствия, как показывает, например, опыт Канады. Вследствие чрезмерного объема прямых иностранных инвестиций значительная доля канадской экономики находилась под контролем иностранцев, а ежегодное отчисление процентов и сумм дивидендов по ним забирало значительную долю доходов Канады. В связи с этим федеральное правительство Канады было вынуждено перейти от политики стимулирования прямых иностранных инвестиций к политике их регулирования. Были приняты ограничительные законы, вводившие запрет на владение иностранными инвесторами компаниями определенных сфер деятельности, на ограничение иностранного участия в создании банков, страховых компаний и прочих финансовых предприятий.

Для достижения своих целей прямые иностранные инвесторы могут использовать следующие средства:

- встраивание российских предприятий в технологические цепочки иностранных финансово-промышленных групп, что обычно достигается покупкой российских поставщиков сырьевых ресурсов и полуфабрикатов;
- использование морально устаревшего или экологически вредного оборудования, выпуск устаревшей продукции, технология производства которой хорошо отработана;
- покупка потенциально эффективного российского предприятия (обычно экспортно-ориентированного) по низкой цене с целью получения высокой прибыли после ограниченных инвестиций в создание системы сбыта, проведения маркетинга и реструктуризации номенклатуры производимой продукции;
- инвестирование средств российского происхождения под видом иностранных инвестиций, чтобы иметь большую возможность для защиты капитала от местных властей;
- использование факторов производства, цена которых в России ниже мировой: сравнительно дешевая, но квалифицированная рабочая сила, низкая цена некоторых видов сырья и др.;

- устранение потенциальных или реальных конкурентов путем покупки контрольного пакета акций и дальнейшей ликвидации российского предприятия.

Поэтому, на наш взгляд, *системообразующими принципами российской федеральной и региональной политики в отношении ПИИ* должны стать:

- установление желательного (а не допустимого) уровня иностранного присутствия в экономике региона;

- определение целей привлечения капитала и степени готовности региональных властей и местных предпринимателей к практическим действиям в жестких условиях международной конкуренции;

- сочетание интересов инвесторов и инвестируемой социально-экономической системы региона. (Сохранение занятости, увеличение налогооблагаемой базы, защиту окружающей среды, повышение объемов «продуктивного» инвестирования и сокращение масштабов «спекулятивного», структурную перестройку промышленности и др.);

- ПИИ должны привлекаться на основе прогноза особенностей долговременного развития национальной и мировой экономики.

Ценовая региональная политика, целью которой является разработка и реализация принципов регулирования ценообразования на товары и услуги.

Важнейшим аспектом ценовой политики является тарифная политика, предполагающая выработку эффективной динамичной системы управления тарифами за пользование энергией, транспортом и услугами других составляющих инфраструктуры региона. Ценовая политика, проводимая в регионе, важна для потенциального инвестора в двух аспектах, как с позиции цен на производимую им продукцию, так и с позиции уровня затрат на ресурсы.

Во всех фазах экономического цикла политика регулирования и установления цен на товары и услуги является важным элементом региональной политики.

Ценовая (тарифная) региональная политика представляет собой меры регулирования цен и тарифов, способы и формы этого регулирования в отдельных регионах.

Регулирование цен на товары первой необходимости.

Очевидно, что вмешательство региональных и федеральных властей в процесс установления цен является крайне нежелательным, однако существуют такие товары, резкое изменение цен на которые может привести к негативным социальным явлениям (особенно в период экономического спада) и поэтому российским законодательством устанавливается перечень этих товаров и устанавливаются способы установления цен на них.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2010 г. N 530 утверждены правила установления предельно допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, перечень отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены, и перечень отдельных видов социально значимых продовольственных товаров, за приобретение определенного количества которых хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, не допускается выплата вознаграждения.

Предлагаемые нами меры в области установления тарифов и цен представлены в матрице региональной политики.

Социальная политика

Глобальной целью региональной политики является достижение и поддержание высокого уровня жизни населения. В процессе достижения этой цели неизбежно приходится решать вопросы социального характера, а именно: снижение социальной напряженности в регионе; обеспечение социальной защищенности малообеспеченных групп населения; сглаживание региональных различий в уровнях социального развития и уровнях жизни и др. Все эти вопросы относятся к области социальной политики региона.

Основными направлениями социальной политики региона являются:

- поддержание и развитие сферы жилищного строительства
- поддержание и развитие сферы здравоохранения;
- поддержание и развития сферы образования;
- поддержание и развитие культурного и научного уровня;

- регулирование сферы занятости, включая учет миграционных процессов;
- поддержание правопорядка.

Как отмечает К. Родионов (<http://www.politvektor.ru/glavnaya-tema/4651/>)

), главным приоритетом антикризисной политики государственные власти выбрали поддержание социальной стабильности. В этой связи особое значение приобретает проблема безработицы (см. главу 2).

Анализ изменения уровня безработицы по регионам, показал неравномерность её распространения в РФ: в федеральных городах и Подмосковье безработицы практически нет (1-3%), в большинстве республик Северного Кавказа ее уровень превышает 20%, а в Чечне и Ингушетии достигает 50-70%, хотя достоверность данных по этим двум республикам невысока. (Зубаревич Н. <http://www.kadry.ru/articles/detail.phpID=26254>)

Отдельной проблемой является массовое высвобождение занятых в строительстве, в основном трудовых мигрантов, в том числе нелегальных. Многим из них работодатели не платят за работу, что затрудняет их выезд из страны. Власти крупнейших городов способны обеспечить альтернативу занятости в виде низкоквалифицированных рабочих мест в городском хозяйстве. С высокой вероятностью численность трудовых мигрантов и рабочих мест для них постепенно сбалансируется. Это касается не только мигрантов из СНГ, но и российских трудовых мигрантов из прилегающих к агломерациям регионов, которые в основном работают в многочисленных охранных структурах и торговле. Во всех крупных городах сокращение занятости будет самой распространенной реакцией на кризис; высокая мобильность на рынке труда смягчает социальные последствия, и к тому же здесь сокращение числа рабочих мест легче осуществить: в доминирующей сфере занятости – секторе услуг – трудовые отношения более гибкие и менее формальные. Рынки труда агломераций быстрее других реагируют на изменения – как позитивные, так и негативные.

Крупнейшие города страны с наиболее развитым сектором услуг первыми отреагировали на приближение экономического кризиса. Уже в первой половине 2008 года индекс душевых доходов населения Москвы показал слабую отрицательную динамику (99,4 % к первой половине 2007

года) на фоне быстрого роста в целом по стране (119,6%), в Санкт-Петербурге сохранялся рост, но темпы его были минимальными (101,5% за тот же период).

Еще одна тенденция, которая в большей мере касается городов – объявленные сокращения численности государственных служащих в ряде регионов (Татарстан, Пермский край и Ульяновская область, Республика Алтай и др.). С конца 1990-х годов число работающих в сфере государственного управления выросло более чем вдвое; эта динамика – яркий пример неэффективной структурной трансформации рынка труда в период экономического роста. Но при этом картина существенно отличалась от региона к региону. Как правило, самую высокую долю занятых в управлении (7–12 % от общей численности занятых) имеют слаборазвитые республики с высоким уровнем дотационности.

Анализ показывает, что проявления рецессии на региональных и локальных рынках труда различны. В крупных городах одновременно происходит как сокращение занятости, так и снижение реальной заработной платы, причем и то и другое в максимальной степени. В сырьевых регионах и монопрофильных городах основными, как и раньше, наблюдаются разные формы снижения заработной платы (выплата тарифной ставки, задержки выплат и т. д.) при умеренном сокращении занятости за счет второстепенных производств и менее квалифицированных работников. Для слаборазвитых регионов РФ, не включенных в глобальную экономику, основным механизмом является незначительное сокращение численности бюджетников и их реальной заработной платы, которая служит «точкой отсчета» для других работодателей, хотя сокращение будет зависеть и от темпов инфляции, и от размеров федеральной помощи.

В период рецессии безработица действительно выросла (см. главу 2) Уровень безработицы, рассчитанный по методологии Международной организации труда, с начала 2008 года до конца 2009 года вырос с 5,4% до 8,2%. В стране удалось сохранить социальную стабильность, однако протестных выступлений избежать не удалось.

Помимо ситуации, сложившейся в Пикалево, весьма примечательными были акции протеста, которые прошли во многих российских городах (Иркутске, Самаре, Архангельске, Пензе) в начале

2010 года. Наиболее массовым стал 12-тысячный митинг в Калининграде 30 января.

Протесты в Пикалево и Калининграде – свидетельствуют о негибкости системы государственного управления, которая сложилась в РФ в последние годы.

В период рецессии актуальным также является вопрос о том, как провести модернизацию отдельных предприятий и при этом сохранить социальную стабильность в регионах их размещения. Это подтверждается примером ОАО “АвтоВАЗ” и моногорода Тольятти. Сейчас во всём мире автогиганты, бывшие на протяжении многих десятилетий национальными символами, переживают кризис: об этом свидетельствуют и банкротство General Motors, и многомиллиардные убытки Тойоты и др. Однако АвтоВАЗ находится в наиболее сложном положении. В 2009 году объёмы производства упали в два раза; в этой ситуации для спасения предприятия не осталось никакого иного выхода, кроме как увольнения значительной части персонала, включая опытных и квалифицированных рабочих предпенсионного возраста (но уже в 2010 году большинству из уволенных рабочих было предложено вернуться на свои рабочие места, поскольку объем производства возрос, а оставшиеся молодые рабочие ввиду недостаточности опыта не справлялись с увеличившимся объемом производства). Помимо увольнения трети из 102 тысяч работников, были сняты с баланса большинство объектов социальной сферы: (больницы, поликлиники, дом культуры, детские сады, дома отдыха, хоккейная команда и пр.) и начат процесс реструктуризации градообразующего предприятия. Все эти меры, с одной стороны, направлены на спасение крупнейшего предприятия, но с другой стороны, сопровождаются социальными волнениями и недовольством горожан. Для разрешения возникающих противоречий необходимо прибегать не только к помощи руководителей предприятия, но и к помощи региональных и федеральных властей.

Очевидно, для гармоничного развития региона необходимо охватывать все стороны социального развития, однако в разных фазах экономического цикла необходимо определять приоритетные направления развития социальной сферы.

Предлагаемые нами меры представлены в матрице региональной политики. Суть их сводится к тому, что в период экономического спада необходимо использовать меры, направленные на поддержание и недопущение резкого снижения уровня жизни.

12.3. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ В РАЗНЫХ СФЕРАХ

12.3.1 Региональные последствия цикличности в отраслях региональных экономик

Рассмотрим, каковы региональные последствия цикличности:

1. Для отраслей промышленности (в том числе сырьевых и обрабатывающих) и сектора услуг пространственная проекция цикличности, например, в фазе *рецессии* не одинакова. Отрасли промышленности с наибольшими рисками также неоднородны, нужно учитывать трудоемкость отрасли и состояние конкретных предприятий. Максимальные риски концентрируются в черной и цветной металлургии не только из-за спада мировых цен и спроса на продукцию, но и по другим причинам: эта отрасль более трудоемка, но в ней не была завершена оптимизация занятости, кроме того, менее крупные и старые предприятия не получили необходимых инвестиций для технологической модернизации. Все это усугубляется концентрацией металлургических активов в небольшом числе регионов, особенно на Урале, и монопрофильностью городов металлургической промышленности. Проблемы металлургии подтверждаются текущей статистикой: в период рецессии 2009 гг. снижение энергопотребления более чем на 5% за октябрь зафиксировано в 11 регионах России, среди которых большинство металлургические (Челябинская, Липецкая, Кемеровская, Вологодская области, а также Брянская область с передельной металлургией и тяжелым машиностроением). В угольной отрасли наиболее уязвимой оказалась добыча коксующихся углей, которые поставляются в основном российским металлургическим предприятиям, а также производство кокса. Собственниками шахт в Кузбассе (Кемеровская область) и Печорском угольном бассейне являются в основном металлургические компании,

которые будут сохранять и угольные, и железорудные активы вертикально интегрированных холдингов.

2. С учетом резкого сокращения спроса на коксующийся уголь и низкой мобильности шахтеров неизбежны сокращение рабочего времени (неполная рабочая неделя и др.) и оплаты труда, но сокращение занятости в угольных городах и поселках, скорее всего, будет ограниченным, поскольку высок риск социальной напряженности и протестных настроений. В отличие от городов и регионов, связанных с металлургией, в ведущих регионах нефтяной промышленности уже в начале 2000-х годов была проведена реструктуризация занятости, сопровождавшаяся заметным ростом безработицы в городах Ханты-Мансийского АО. Кроме того, мобильность населения нефтяных городов Сибири и Севера намного выше, чем жителей металлургических городов Урала, поскольку нефтяные города заселены мигрантами первого и второго поколения.

3. Мобильные жители более адекватно реагируют на изменения ситуации на рынке труда. Миграционный отток из автономных округов Тюменской области отмечался трижды: в первые годы системного кризиса (1991–1993), в период сверхнизких цен на нефть (1997–1998) и с 2006 года в связи с сокращением предложения новых рабочих мест на рынке труда. Следствием мирового экономического и финансового кризиса 2008–2009 гг., по всей видимости, будет очередное усиление миграционного оттока, при этом трудоемкость нефтяной отрасли невелика, и все крупные нефтяные компании уже оптимизировали занятость, выведя на аутсорсинг вспомогательные и обслуживающие предприятия. Кроме того, в нефтяных регионах компании могут снижать напряженность на локальных рынках труда путем регулирования вахтовой занятости.

4. Целлюлозно-бумажные комбинаты (ЦБК) также размещены в монопрофильных городах, поэтому риски сопоставимы с металлургией. Разница только в том, что ЦБК уже проходили через сильный конъюнктурный спад в начале 2000-х, их собственники имеют опыт выживания в трудных условиях, крупные предприятия более модернизированы и лучше подготовлены к новому кризису.

5. В машиностроении первыми пострадали производители грузовых автомобилей, производство которых локализовано в Набережных Челнах и Нижнем Новгороде. Для производителей отечественных легковых

автомобилей оценить перспективы сложнее, в ноябре 2008 года рынок только начал «проседать».

6. Производство цемента территориально более рассредоточено, предприятия расположены преимущественно в небольших городах, риски конъюнктурного спада смягчаются малой трудоемкостью этой отрасли.

Кризис в девелопменте и секторе услуг сильнее всего отражается на развитии крупных городов, в которых сосредоточены эти отрасли. Риски для крупнейших городов разной величины и статуса различны.

Зонами риска в период рецессии становятся менее крупные центры услуг. В последние годы заметно вырос их вес в розничной торговле за счет массового прихода крупных, в том числе международных, торговых сетей и роста платежеспособного спроса населения. Но осталась нерешенной основная проблема — невысокая инвестиционная привлекательность: доля этих городов в инвестициях ниже их доли в населении. Очевидно, что финансовый кризис затормозил и без того недостаточный приток инвестиций, а следовательно, темпы модернизации потребления и образа жизни. В более явной форме те же проблемы характерны для менее крупных региональных столиц с населением свыше 250 тыс. жителей, где экспансия российских торговых сетей достигла пика накануне кризиса. Средние и малые города страны не получили столь же значительного импульса потребительской модернизации в период экономического подъема, поэтому им нечего терять.

12.3.2. Социальные последствия цикличности на региональных рынках труда

Изменения региональной картины занятости в ходе рецессии можно оценить, используя зарубежный и российский опыт. В странах ЕС при ухудшении экономической ситуации безработица в развитых регионах растет быстрее, чем в менее развитых, где она и так повышена. Региональные различия сокращаются.

Но в тех регионах, где велика доля занятых в промышленности, риски выше, чем в остальных. Реальные проблемы концентрируются на муниципальном уровне, прежде всего в монопрофильных промышленных городах. Максимальные риски безработицы имеют города с не

модернизированными промышленными активами и более трудоемкими производствами.

В монопрофильных городах бизнес получил возможность провести реконструкцию «под прикрытием» кризиса. Кроме того, сильный спад цен на продукцию сделал нерентабельным использование старых низкоэффективных активов, особенно в средних и малых городах Урала, Европейского Севера и Сибири.

В федеральных городах увольнение даже значительного числа занятых в банковском секторе и других отраслях рыночных услуг не будет иметь серьезных социальных последствий, поскольку агломерации обладают огромным преимуществом – диверсифицированным рынком труда с потенциально большим числом альтернативных рабочих мест.

Отдельной проблемой является массовое высвобождение занятых в строительстве, в основном трудовых мигрантов, в том числе нелегальных. Многим из них работодатели не платят за работу, что затрудняет их выезд из страны. Но все же немалая часть людей, потерявших работу, покинет Россию.

Власти крупнейших городов способны обеспечить альтернативу занятости в виде низкоквалифицированных рабочих мест в городском хозяйстве. С высокой вероятностью численность трудовых мигрантов и рабочих мест для них постепенно сбалансируется. Это касается не только мигрантов из СНГ, но и российских трудовых мигрантов из прилегающих к агломерациям регионов, которые в основном работают в многочисленных охранных структурах и торговле

Анализ показал, что в период рецессии ситуация на региональных и локальных рынках труда различна. В крупных городах одновременно происходит как сокращение занятости, так и снижение реальной заработной платы, причем и то и другое в максимальной степени. В сырьевых регионах и монопрофильных городах основными, как и раньше, становятся разные формы снижения заработной платы (выплата только тарифной ставки, задержки выплат и т. д.) при умеренном сокращении занятости за счет второстепенных производств и менее квалифицированных работников. Для слаборазвитых регионов России, не включенных в глобальную экономику, основным механизмом является незначительное сокращение численности бюджетников и их реальной

заработной платы, которая служит «точкой отсчета» для других работодателей, хотя сокращение зависит и от темпов инфляции, и от размеров федеральной помощи.

12.3.3. Финансовые риски в период рецессии

Любой кризис усиливает напряженность в бюджетной системе, но и здесь риски различны для разных регионов, поскольку в России они резко дифференцированы по уровню бюджетной обеспеченности.

Воздействие кризиса на региональные бюджеты зависит от трех факторов:

- стабильности источников собственных доходов бюджета, что наиболее важно для экономически развитых регионов;
- кредитной нагрузки бюджетов, что также проблема более развитых регионов, поскольку остальным заимствовать не разрешалось;
- стабильности федеральной помощи, что жизненно важно для слаборазвитых регионов-реципиентов.

В регионах, где основу экономики составляет экспорто-ориентированная промышленность, стабильность доходов бюджета зависит от ситуации на крупных предприятиях. В структуре доходов бюджета таких регионов высока доля налога на прибыль, особенно это характерно для регионов металлургической специализации – Липецкой, Вологодской, Челябинской областей, Красноярского края. Для крупнейших российских компаний нефтегазового сектора и естественных монополий главным центром прибыли давно стала Москва, где расположены их штаб-квартиры, поэтому в бюджете столицы вклад налога на прибыль максимален. Помимо сырьевых компаний, прибыль в Москве обеспечивает банковский сектор (в столице сконцентрировано 80 % банковских активов), для которого также настали не лучшие времена. Перевод части компаний в Санкт-Петербург сделал и его бюджет зависимым от экономического состояния крупного российского бизнеса, хотя и в значительно меньших масштабах, чем это имеет место в Москве.

Для регионов ТЭК важнейшим источником доходов бюджета был налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), который ранее распределялся между федеральным бюджетом и регионами в пропорции 50:50, но уже в середине 2000-х был почти полностью централизован в

федеральный бюджет, то есть основной источник бюджетных доходов у них отобрали еще до кризиса. Для нефтегазовых регионов налог на прибыль организаций играет важную роль, но значительная часть прибыли фиксируется по месту прописки штаб-квартир компаний, то есть в Москве. Это подтверждают и данные бюджетной статистики: в 2007 году из всех налогов, собранных на территории нефтегазодобывающих автономных округов Тюменской области, 76–82 % ушло в федеральный бюджет, а в почти монопрофильных металлургических Вологодской и Челябинской областях доля налогов, поступающих в федеральный бюджет, составила 29–32%, в Липецкой – только 9 %. Бюджеты этих регионов в период кризиса несут существенные потери, так как объем производства и прибыль металлургических компаний сокращаются.

Еще один вид регионального финансового риска обусловлен политикой заимствований, которую проводили некоторые регионы и созданные ими инвестиционные фонды. Особенно отличилась Московская область, которая была крупнейшим субфедеральным заемщиком среди регионов РФ. В ней фактически обанкротился созданный администрацией области фонд «Мособлтрастинвест», а суммарный долг области превысил половину ее бюджета за 2007 год. В Ярославской и Самарской областях погашение кредитов, взятых для софинансирования инфраструктурных проектов, также под большим вопросом. В Якутии, с учетом 30-процентного снижения мировых цен на алмазы, проблема еще острее, как и в Белгородской области с ее металлургической специализацией. Все они становятся зависимыми от федеральной помощи. Для остальных субъектов РФ проблема возврата долгов менее остра.

Благодаря накопленным финансовым ресурсам и относительно устойчивому состоянию федерального бюджета, федеральное правительство может обеспечить стабильную помощь менее развитым регионам. Доля перечислений бюджетам субъектов РФ в последние годы составляла 13–14 % от всех расходов федерального бюджета. Однако для подавляющего большинства наименее развитых республик доля федеральной помощи в доходах бюджета намного больше, и она не сокращалась в годы экономического роста. Это указывает на неэффективность выравнивающей политики и застойный характер

«иждивенчества». Федеральный Центр фактически давал индульгенцию регионам, не стимулирующим внутренние ресурсы развития.

В период рецессии федеральной власти необходимо выбирать приоритеты. Их нетрудно определить: в 2007 году бюджет Чеченской Республики на треть превышал бюджет Ставропольского края (63 и 47 млрд рублей, соответственно), хотя население края в 2,5 раза больше. Душевая бюджетная обеспеченность в Чечне превышает среднюю по стране на 65 %, а в сравнении со всеми другими регионами Южного федерального округа, включая наиболее развитые, – в 2-3 раза.

12.3.4. Эффективность приоритетов региональной политики

Кризис всегда играет санирующую роль, отбраковывая неэффективные приоритеты региональной политики.

Экономический рост 2000-х годов создал условия и ресурсы для перехода от чисто выравнивающей политики к стимулированию развития регионов. С 2005 года стали разрабатываться стратегии регионального развития с выделением, так называемых регионов-«локомотивов роста», чтобы затем присоединить к ним более слабых соседей. Следующим шагом стала реанимация советского приоритета освоения востока страны, масштабных индустриальных и инфраструктурных проектов за Уралом. Например, программа развития Якутии включает металлургические заводы и каскады ГЭС с необходимыми инвестициями в \$20 млрд., что в полтора раза больше, чем все прямые иностранные инвестиции в Россию в 2006 году. Вновь был объявлен стратегически важным Северный морской путь, хотя население и экономика Крайнего Севера сократились в разы. Несмотря на кризисное состояние транспортной инфраструктуры в основной полосе расселения, где живет более 90% россиян, приоритетом государства стало развитие инфраструктуры в зоне освоения новых природных ресурсов. Однако ставка на ресурсное богатство опасна из-за конъюнктурных колебаний цен и чревата стагнацией. Рецессия эти риски высветила, и, скорее всего, вероятность реализации сверхзатратных ресурсных проектов резко снизится.

Кроме того, Министерство регионального развития занялось планированием специализации регионов на десятилетия вперед в стиле Госплана. Регионам фактически предписывается отраслевая

специализация, независимо от того, каковы перспективы соответствующих отраслей в рыночной экономике.

Депопуляция, стягивание населения в обжитые регионы страны и крупнейшие агломерации, нехватка человеческих и финансовых ресурсов для экстенсивного развития заставят жестко определить приоритеты. В частности, придется признать, что невозможно осуществить новое освоение восточных регионов и массовое переселение туда мигрантов без ресурсных ограничений. Необходимо ориентироваться на развитие крупных городов-центров, портов и инфраструктурных коридоров, которые «держат» слабозаселенные территории. Государство должно оказывать только точечную инфраструктурную поддержку наиболее эффективных ресурсных проектов, финансируемых частным бизнесом.

Государственная политика стимулирования регионов должна быть основана на их конкурентных преимуществах для того, чтобы ареалы опережающего роста могли ускорить развитие всей страны. (Погодин Т. В, 2000).

Региональный полюс роста представляет собой сочетание развивающихся и расширяющихся отраслей, способных вызвать экономический рост в зоне своего влияния. Согласно теории, экономическое пространство можно представить как силовое поле, напряженность которого неравномерна. В направлении к полюсам действуют определенные центростремительные силы. Эти полюсы как бы формируют нововведения вокруг определенной лидирующей отрасли, и в результате образуются территориальные концентрации. Последние характеризуются тем, что в них четко прослеживается связь между производимым совокупным доходом и инвестициями, экономическим и социальным уровнем развития. Возникновение территориальных “точек роста” вызвано неравномерностью масштабов и эффективности производства, наличием особо удобных территорий для размещения предприятий нескольких сопряженных отраслей, тенденцией смещения инноваций из крупных городов в малые и средние, где имеется высокотехнологичный потенциал (Региональная экономика, 2005).

В настоящее время явно недооценивается растущая конкуренция регионов за человеческие и инвестиционные ресурсы, хотя именно эта

конкуренция, а не планы министерств и ведомств, будет определять пространственное развитие на перспективу.

12.3.5. Влияние цикличности развития экономики на малый бизнес

Кризисные явления в «малом секторе», по мнению специалистов, будут нарастать, поскольку банки, ограниченные в свободных финансовых ресурсах, не смогут удовлетворить спрос малых предприятий на краткосрочные и среднесрочные кредиты. Влияние последствий банковского кризиса наиболее остро почувствуют малые бизнесмены, работающие с небольшими региональными банками.

Так, в Санкт-Петербурге за 10 месяцев 2009 года малых предприятий стало больше на 26,5 тыс. По данным комитета экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ), в настоящее время в городе работает свыше 288 тыс. субъектов малого бизнеса, в том числе — свыше 204 тыс. юридических лиц и около 84 тыс. предпринимателей без образования юридического лица. Наибольший прирост числа новых предприятий за 10 месяцев 2009 года наблюдался в оптовой и розничной торговле, обрабатывающем производстве, а также в сфере предоставления риелторских услуг, гостиничном и ресторанном бизнесе. Доля малых предприятий в общем обороте организаций Санкт-Петербурга составляет 26%. (Малый бизнес в 2009 году: итоги и результаты http://www.ossfb.ru/experts/otrasli_MB/).

Негативное влияние на деятельность малого бизнеса оказывает и снижение платежеспособного спроса на товары и услуги. Цепочка событий может выглядеть так: падение спроса приводит к сокращению оборотных средств, что в свою очередь заставляет предприятия урезать издержки за счет уменьшения объемов выпускаемой продукции, сокращения штатов, приостановки проектов развития и расширения деятельности.

По мнению экспертов, деятельность смогут продолжить только те организации, которые специализируются на предоставлении малым бизнесменам финансовых услуг (например, венчурные фонды и фонды прямых инвестиций). В такой ситуации не исключено, что предприниматели начнут привлекать заемные средства с нелегальных кредитных рынков.

Также может уйти с рынка часть малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную хозяйственную деятельность. Кстати, специалисты предупреждают, что благоприятная статистика роста количества малых предприятий может быть полностью нейтрализована за счет разорившихся и закрытых фирм.

Только в Санкт-Петербурге более 1,5 тыс. остановочных павильонов было снесено, в то время как обещанные альтернативные места для торговли получили лишь единицы. Председатель Ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка Алексей Третьяков отмечает: «Поскольку Петербург интересен для крупного капитала, то малый бизнес попросили подвинуться. В результате мы стали уникальным городом на планете – мировой столицей ритейла ... ». Между тем помощь государства несетевым структурам, а именно малым предприятиям и местным производителям была бы куда более эффективной для экономики. Ведь именно малые и средние предприятия могут стать опорой национальной экономики в периоды нестабильности.

Было бы полезным, например, сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения ставок по отдельным налогам. То же касается и проблемы доступа к электросетям. Более 80% малых предприятий Санкт-Петербурга не имеют официальных договоров на электроснабжение, что беспокоит не только самих бизнесменов, но и энергетиков. Однако все программы, призванные эту ситуацию исправить, пока не работают.

Хотя их осуществление могло бы привести к увеличению свободных средств у малых предпринимателей. А часть этих финансов всегда может быть направлена в инвестиции, в том числе этот процесс можно стимулировать законодательно.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 12:

1. Рецессия обострила конкуренцию между субъектами мировой экономики, которая развернулась также и на региональном уровне. При этом одной из важнейших проблем эффективного развития регионов РФ явилась ограниченность инвестиционных ресурсов для реализации их стратегических целей и задач.

2. Ввиду ограниченности бюджетных ресурсов, а также неодинакового уровня социально-экономической эффективности бюджетных инвестиций регионов в развитие инвестиционного потенциала различных сфер экономической деятельности, возникает необходимость выбора приоритетных направлений государственного участия в развитии инвестиционного климата регионов в разных фазах экономического цикла.

3. Региональная политика особенно в периоды кризиса в большой степени зависит от ситуации, складывающейся как внутри страны, так и в мировой экономической системе. Большинство субъектов следуют принятым стратегиям в условиях стабильной экономической ситуации и отказываются от преобразований в условиях рецессии, принимая краткосрочные меры для выживания.

4. В условиях неопределенности необходимо разработать механизм стратегического управления регионом, основанный на создании и поддержании ресурсного потенциала региона в адекватном фазе состоянии, независимо от стадии развития экономики, включая рецессию, что обеспечит ему не только выживание, но и устойчивые успехи в стратегиях, направленных на рост.

5. Предложенная в главе методика формирования системы управления инвестиционным процессом в регионе может быть использована в любой фазе экономического цикла. Общая схема процесса управления останется неизменной. Её этапы останутся теми же, но в зависимости от фазы экономического цикла будет изменяться их содержание. На стадии рецессии, также как и в фазах депрессии, оживления и подъема, могут изменяться:

- значимость факторов влияющих на инвестиционный климат;
- приоритетные направления развития;
- политики распределения бюджетных ресурсов.

6. Проведенные исследования позволили сформировать матрицу значимости факторов инвестиционного климата в разных фазах экономического цикла. Если на стадии подъема для инвесторов более значимы возможности, которые предоставляет регион, то в период рецессии более важным становится снижение рисков, а именно, политика региональных властей по сглаживанию (или устранению) последствий, связанных с кризисом.

7. Существует две группы факторов, которые мало интересуют инвесторов, но являются приоритетными для региональных властей независимо от фазы экономического цикла, а именно: факторы, характеризующие качество жизни населения и экологические факторы. Основное отличие в зависимости от фазы цикла будет заключаться в следующем: если в фазе рецессии это будет программа минимум – поддержание благоприятных условий жизни населения и экологической обстановки, то в фазе подъема это будет обеспечение качества жизни и среды обитания, соответствующего международным стандартам.

8. Предложенная матрица региональной политики позволяет выявить особенности направлений региональной политики в разных фазах экономического цикла.

В фазе *рецессии* основными ее задачами будут сглаживание влияния последствий кризиса для более пострадавших направлений и приоритетная поддержка тех направлений, которые дадут возможность системе как можно быстрее выйти из фазы рецессии, подготовят ее к «скачку» в период будущего подъема. Необходимо сдерживать «раскручивание» «негативной спирали». Если на данной стадии выбрать политику равномерного распределения средств, то выход из кризиса будет более длительным и сложным.

В фазе подъема, когда база для наиболее значимых направлений сформирована, задачей региональной политики становится уменьшение диспропорций в развитии оставшихся направлений, а также политика сдерживания, недопущения «раскручивания» так называемой «позитивной спирали».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. ФЗ РФ от 30 декабря 2004 г. N 210-ФЗ “Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса”

2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 июля 2010 г. N 530 г. Москва “Об утверждении правил установления предельно допустимых розничных цен»

3. *Бурцева Т. А.* Оценка инвестиционного климата города: Учебное пособие. – М.: ГУУ, 2004. – С. 88.

4. Градов А. П. Национальная экономика. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – С. 240.
5. Градов А. П., Кузин Б. И., Медников М. Д., Соколицын А. С. Региональная экономика. – СПб.: Питер, 2003. – С.222.
6. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001. – С.495.
7. Климова Н. И. Инвестиционный потенциал региона. – Екатеринбург : Изд-во ИЭ, 2004. – С. 276.
8. Зубаревич Н. Региональная проекция кризиса.
<http://www.kadry.ru/articles/detail.phpID=26254>
9. Колбин В. В., Быкова И. Ю. Одноэтапный процесс принятия решения в экономическом планировании и прогнозировании. (Классический утилитаризм)// Экономические изменения и моделирование хозяйственных процессов: Сборник научных статей. Санкт-Петербург, 1998. – С.42-47.
10. Кузнецов С. В., Кузнецов А. С. Инвестиционный потенциал региона: оценка и механизмы реализации. – СПб: Изд-во института проблем региональной экономики РАН, 2003. – С. 186.
11. Максимов И. Б. Инвестиционный климат: методика оценки : учеб. пособие. – Иркутск : Изд-во Байкал. гос. ун-та экономики и права, 2003. – С.131.
12. Малый бизнес в 2009 году: итоги и результаты.
http://www.osspb.ru/experts/otrasli_MB/
13. Марченко Г., Мачульская О. Инструмент новой региональной политики. // РА "Эксперт", 2005. №5, – С.43-45.
14. Официальный сайт правительства Ленинградской области
<http://www.lenobl.ru/>
15. Официальный сайт рейтингового агентства "Эксперт РА"
<http://www.raexpert.ru/>
16. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
17. Погодин Т. В. Рыночное и государственное регулирование экономики региона. – Чебоксары: Русика, 2000. – С.237.
18. Региональная статистика: Учебное пособие / Под ред. В. М. Рябцева. – М.: Московский издательский дом, 2001. – С.380.

19. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С.665.

20. Родионов К. Социальная политика в условиях кризиса. <http://www.politvektor.ru/glavnaya-tema/4651/>

21. Ройзман И., Шахназаров А., Гришина И. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учет региональных рисков. // Инвестиции в России, 1998. №3.

22. Сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами <http://www.rosoez.ru/>

23. Сен Амартия Развитие как свобода / Пер. с англ. Под ред. Р. М. Нуреева. –М.: Новое издательство, 2004. – С.432.

24. Складорова Ю. М. Инструменты и методология многофакторного анализа инвестиционного климата РФ: монография. – Ставрополь: АГРУС, 2006. – С.238.

25. Смирнов Е. Б., Ветлугин С. Ю. Прямые иностранные инвестиции в регионы как предмет государственного регионального регулирования.// Проблемы современной экономики, 2005. №1(13).

26. Сулоева С. Б., Ростова О. В. Управление инвестиционным процессом в регионе (концепция, методы, инструменты) – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – С. 287.

27. Третьяков А. Малый торговый бизнес: основа конкурентной среды и надежда отечественного товаропроизводителя <http://www.vdcr.ru/content/view/867/242/>

28. Чистик О. Ф., Кривцов А. И. Инвестиционная привлекательность регионов: методология исследования. – Самара: Изд-во Самар. гос. эконом. академии, 2005. – С.152.

29. Шагов А. Б., Колбин В. В., О некоторых подходах к управлению тарифной политикой в топливно-энергетическом комплексе региона. Экономика и математические методы. РАН., 2005, том 41, №1. – С.54-64.

30. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. А. П. Градова. – 4-е изд., перераб. – СПб.: Специальная литература, 2003. – С.959.

31. Эффективность стратегии фирмы: Учебное пособие / Под ред. А. П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 2006. – С.414.

ГЛАВА 13. РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ (ФАС) КАК ОДНОГО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ИНСТИТУТОВ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В ПОДДЕРЖАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.

13.1. ФУНКЦИИ ФАС В ПОДДЕРЖАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

13.1.1. Приоритеты антимонопольного регулирования в условиях цикличности экономической деятельности

Регулирование антимонопольной деятельности является одним из важнейших институтов, обеспечивающих конкурентоспособность национальной экономики. Совершенно очевидно, что распределение приоритетов антимонопольного регулирования зависит от экономической ситуации в стране, а значит от процессов, происходящих в экономической среде, насущных нужд и проблем народного хозяйства, определяющих его выживаемость и развитие, а также от различных стратегических целей государства. Цикличность экономической деятельности является важнейшим фактором, определяющим методы антимонопольной деятельности. В каждой из фаз экономического цикла первоочередные нужды национальной экономики, и, как следствие, приоритеты в управлении ею меняются, а значит и задачи антимонопольного регулирования, как его части, тоже должны быть разными.

Смена указанных фаз обуславливается действием основных законов функционирования мировой рыночной экономической системы и определяет циклическое развитие экономики, как на национальном уровне, так и в условиях глобализации – на общемировом уровне. Россия,

вошедшая в мировую рыночную систему с 90х годов XX века, не является исключением. В главе 2 книги подробно была рассмотрена ситуация, сложившаяся в РФ в период 2008 – 2009 гг. Дополним приведенный там анализ данными о более продолжительном периоде между двумя мировыми кризисами 1998 – 2009 гг. В этот период, на основе данных о ВВП, для повышения объективности очищенном от сезонного фактора, наблюдается рост ВВП, нарушенный в 2008.г. (рис. 13.1).

На рисунке отчетливо видны восходящая и нисходящая фазы цикла в национальной экономике РФ. Фаза роста наблюдается примерно с четвертого квартала 1998 года, усиливается с 2005 года, замедляется с конца 2007 года и достигает своего пика во втором квартале 2008 года. Нисходящая фаза начинается с третьего квартала 2008 года, после чего падение ВВП продолжается довольно стремительно и в третьем квартале 2009 года ВВП уже на 10% ниже показателя второго квартала 2008 года. Кризис указанной волны в России согласуется с мировым экономическим кризисом. В этот период закончился 5-й цикл Кондратьева, начало которого относят к 70-м годам 20 века.

Данные о динамике национальной экономики РФ в период 1998 – 2009 гг. подтверждают справедливость концепции взаимодействия «негативной» и «позитивной» спиралей, раскручивающихся соответственно в нисходящей и восходящей фазах экономического цикла (гл. 3). «Негативная спираль» связывает и взаимообуславливает такие факторы, как снижение спроса, сокращение предприятиями объемов выпуска продукции, ухудшение финансового состояния предприятий, рост циклической (конъюнктурной) безработицы и снижение доходов. Такая спираль при неблагоприятном развитии событий и углублении системного кризиса экономики может перейти в «депрессивную». «Позитивная спираль», обуславливающая предрасположенность экономики к качественному и количественному развитию взаимоувязывает рост потребности в ресурсах, рост доходов и сокращение безработицы, рост спроса, развитие производственного сектора и улучшение его финансового состояния, вызывающие подъем фондовых рынков и, как результат, возникновение финансовых «пузырей», неизбежно ведущих экономику к пику, а значит – к кризису. Спирали сменяют друг друга через единый для обеих спиралей результат – крах системообразующих предприятий и банковской системы (гл. 3), что и

произошло в 2008 году и запустило «негативную спираль», выбраться из которой оказалось очень непросто даже для самых развитых государств.

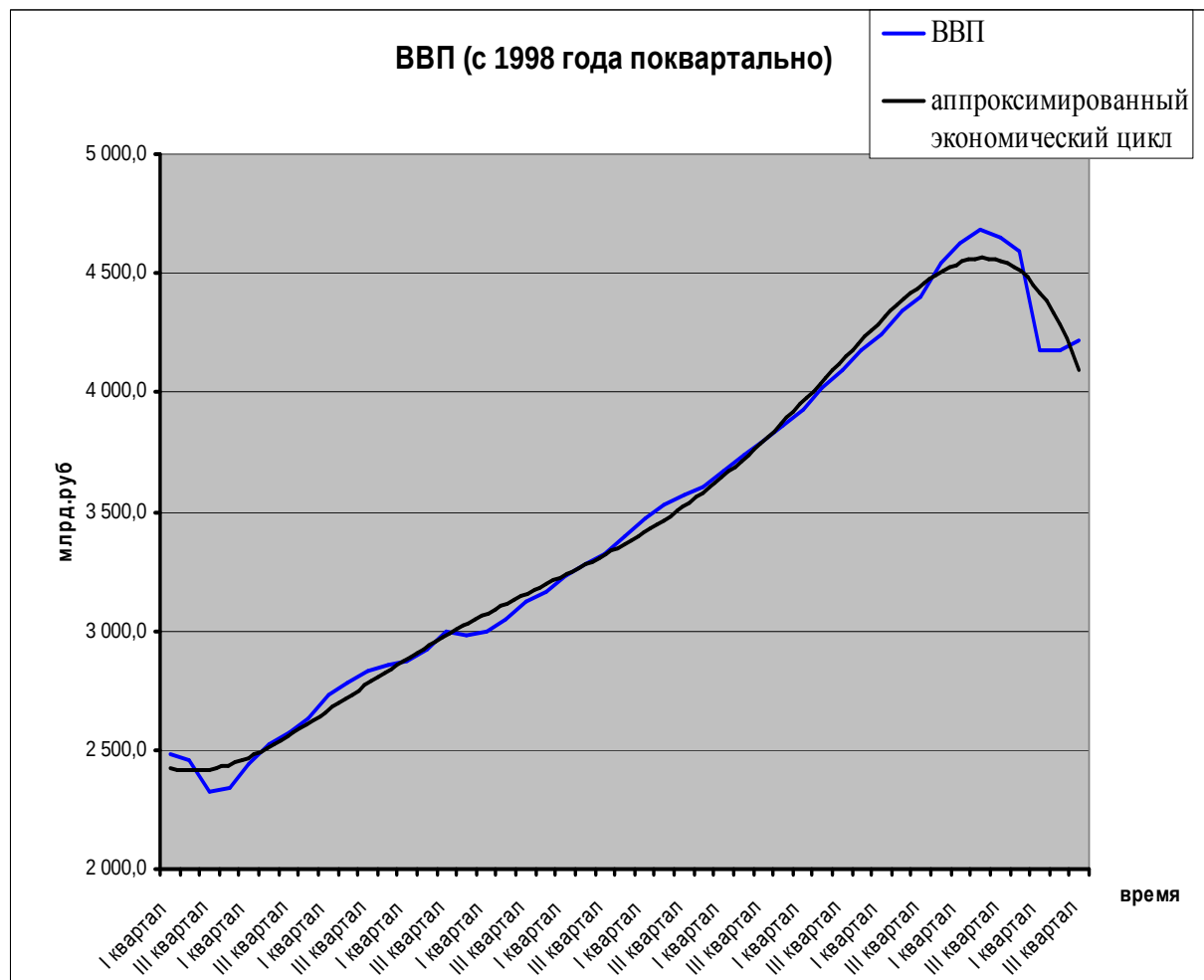


Рис. 13.1. Колебания экономики РФ, 1998 – 2009 гг.

Таким образом, для предотвращения или хотя бы сдерживания раскручивания спиралей на разных стадиях экономического цикла государству, путем регулирования, необходимо решать разные задачи по поддержанию жизне- и конкурентоспособности национальной экономики, а значит и экономических агентов, как ее составляющих. Сфера антимонопольного регулирования исключением не является.

13.1.2. Задачи ФАС в фазе роста национальной экономики

В фазе роста экономики, когда экономические агенты имеют множество возможностей и средств для прогрессирующего развития и, почувствовав «запах» больших прибылей, способны на применение всех возможных способов их увеличения, перед ФАС стоит задача недопущения выхода действий фирм за рамки конкурентного и правового

поля. В этот период борьба с неоправданной монополизацией, неоправданным разукрупнением бизнеса, недобросовестной конкуренцией и нарушением прав и равенства потребителей является первоочередной. Регулирование согласованных действий (в т.ч. картельных соглашений) в этой фазе должно быть достаточно жестким, так как в этот период они преимущественно направлены на захват и контроль ресурсов и рынка, пока потенциал его развития очень высок.

В фазе роста экономики необходимо также тщательно следить за деятельностью финансовых организаций (кредитных, страховых учреждений и пр.), которые в благоприятных условиях стараются максимально повышать свои прибыли путем манипулирования предоставляемыми условиями (страхования, кредитования и пр.), часто прибегая к дискриминационным условиям или нарушая конкурентные принципы работы на рынке.

В фазе роста экономики развитие получает и малый и средний бизнес, охранять который, отчасти, и призвано антимонопольное регулирование в публичном его смысле. Соответственно, одной из приоритетных задач ФАС на этот период становится предупреждение и борьба с антиконкурентными действиями органов власти различных уровней, которые склонны предоставлять незаконные преференции крупным группам стратегического влияния и тем самым выставять непреодолимые административные барьеры для малого и среднего предпринимательства, ограничивая такую составляющую конкурентных преимуществ, как доступ к ресурсам.

В Докладе ФАС о состоянии конкуренции говорится следующее: «Конкуренция контролирует эффективность частного предпринимательства – заставляет структуры, неэффективно использующие имеющиеся ресурсы, покидать «поле экономической игры». Конкуренция – залог увеличения эффективности бизнеса и экономического роста государства» (Доклад ФАС, 2009).

В фазе роста экономики должно быть усилено внимание со стороны ФАС к финансовой структуре, в частности, к деятельности монополистических структур на фондовом рынке, проводящих политику взвинчивания цен на акции. Подобная политика приводит к надуванию

«финансовых пузырей» (глава 3), а в предельно к краху стратегически важных предприятий и банков и стимуляции кризисных процессов

13.1.3. Задачи ФАС в фазе рецессии национальной экономики

В условиях рецессии (спада) экономики неэффективное использование ресурсов, вне всяких сомнений, является ее подпитывающей силой и усугубляет негативные тенденции в экономике. Отсюда следует, что одной из приоритетных задач для успешного выхода из кризиса является борьба со всевозможной неэффективностью. Главное в этой борьбе – правильно определить источники неэффективности и причины ее возникновения.

Главными угрозами для конкуренции фирм в том же докладе признаются «попытки вывести из экономического оборота ограниченные ресурсы, воспрепятствовать научно-техническому и экономическому росту конкурентов, стремление вступить в сговор с конкурентами, захватить рынок, необоснованно повысить цены выше общественно эффективного уровня» (Доклад ФАС, М., 2009). С этим и собирается активным образом бороться отечественное антимонопольное ведомство, для чего считает необходимым решение выделенных им же самим системных проблем, в сфере защиты конкуренции:

- недостаточное регулирование положения естественных монополий;
- масштабы антиконкурентных действий органов власти;
- повышение эффективности защиты конкуренции, в том числе активизация борьбы с картелями;
- крайне низкая доля малых и средних компаний в экономике России (угрожающе большая доля крупных компаний);
- необходимость реализации специальных мер по развитию конкуренции в приоритетных отраслях российской экономики. (Доклад ФАС, 2009).

Для борьбы с такими попытками ФАС, руководствуясь действующим антимонопольным законодательством, определяет набор методов и инструментов. Принятая в мае 2009 года Программа развития конкуренции в Российской Федерации и план мероприятий по ее реализации предусматривают меры по развитию конкуренции более чем в

10-и приоритетных отраслях и секторах экономики. К ним относятся сокращение необоснованных внутренних и внешнеторговых барьеров, механизмов избыточности регулирования, развитие транспортной, информационной, финансовой, энергетической инфраструктуры и обеспечение ее доступности для участников, упрощение процедур государственного контроля и регламентации, разграничение контрольных полномочий и т.п. Программой предусмотрено также совершенствование таких инструментов развития конкуренции, как таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, налоговая политика, программы и планы развития отдельных отраслей или сфер экономической деятельности, система государственных и муниципальных закупок, регулирование естественных монополий, развитие малого и среднего предпринимательства.

Одной из важнейших проблем, возникающих в период рецессии национальной экономики перед ФАС, является проблема ценообразования монополистическими структурами на товары и услуги, обеспечивающие возможность выживания социально уязвимых слоев населения (пищевая промышленность, торговля, фармацевтическая промышленность и др.). Например, за последние несколько лет ситуация в стратегически значимой фармацевтической сфере сложилась достаточно сложная – постоянный рост цен на лекарственные средства, в т.ч. на жизненно важные, в сочетании с неотрегулированностью процесса предоставления их населению вызвал резкую критику государства в части невыполнения им своих социальных обязательств.

В начале 2010 года было принято решение о необходимости регулирования цен на лекарственные средства. Главным объектом регулирования были признаны аптеки, которые, по мнению государства, неправомерно искусственно завышали цены путем высокой продажной наценки, т.е. корнем проблемы была признана стадия реализации лекарств. Однако это представляется ошибочным. Аптеки (негосударственные, без особых «преференций»), прибегая даже к максимально разрешенной до недавнего момента наценке в 35%, при учете огромных собственных затрат на материально-техническое и административное обеспечение своей деятельности и так не могли получать хоть сколько-нибудь значимых прибылей. Корень проблемы лежит в производящей фармацевтической

промышленности. Монополизация сектора и подвластность его различным группам стратегического влияния определяет возможность для участников рынка манипулировать ценами на лекарства, особенно учитывая низкую эластичность спроса на данный товар. Именно указанные два фактора и необходимо устранять в первую очередь, чтобы понизить цены и при этом не превратить еще одну ветвь малого бизнеса – розничную торговлю лекарственными средствами – в монополизированный государственный или олигархический сектор.

Среди приоритетных антикризисных задач ФАС выделяет также:

- развитие конкуренции как инструмента повышения эффективности экономики – особое внимание инновационным (наукоемким) отраслям и отраслям с высоким потенциалом увеличения производительности труда;
- обеспечение соблюдения конкурентных принципов в проведении антикризисной политики, недопущение ущемления интересов общества и бизнеса в ходе реструктуризации и финансового оздоровления компаний;
- создание максимально благоприятных условий для появления и выхода на рынки новых высокоэффективных компаний;
- снятие административных и инфраструктурных барьеров для развития предпринимательской деятельности, развитие системы информационной поддержки ведения бизнеса.

13.1.4. Факторы, препятствующие эффективной деятельности ФАС

Все вышеперечисленное является, бесспорно, ключевым и крайне необходимым в деятельности ФАС. Однако существуют факторы, которые не позволяют эффективно решать указанные проблемы. К таким факторам относятся:

- неразвитость и косность институтов государственного регулирования, связанных с интересами различных групп стратегического влияния,
- отсутствие необходимых для соответствующих преобразований квалифицированных кадров,
- наличие гораздо более серьезных, чем указанные ФАС, системных проблем в данной сфере регулирования.

Вместе с тем принятие Программы развития конкуренции является шагом в сторону усовершенствования взаимодействия различных ведомств для достижения поставленных задач в сфере антимонопольного регулирования, которые в фазе экономического спада повышают свою остроту и сложность. В такой период процессы концентрации (сговоры, слияния, поглощения и пр.) активизируются во имя выживания тех или иных экономических агентов, а иногда и целых отраслей, и становится труднее удержать их в рамках закона, а иногда и правового поля. Некоторые фирмы начинают использовать несовершенное антимонопольное законодательство для манипуляции, давления на конкурентов, что делает крайне необходимым повышение качества и эффективности деятельности ФАС.

Необходимо также отметить, что регулирование монополизации в виде разукрупнения бизнеса в фазе рецессии должно проводиться осторожно и крайне продуманно и обоснованно. В сложной экономической ситуации, когда спрос сокращается, доходы падают и выявляются системные проблемы экономики, укрупнение бизнеса иногда является единственным путем к выживанию на рынке для различных фирм в различных отраслях. Злонамеренная монополизация с целью взвинчивания цен и использования эластичности спроса на некоторые товары по-прежнему должна жестко пресекаться, но объединения компаний с целью лучшей координации производственных процессов, объединения ресурсов, лучшей управляемости, возможности продолжения научно-технического развития не должны резко и неразумно регулироваться и ограничиваться, иначе можно добиться уничтожения целых отраслей.

Таким образом, очевидно, что *в разных фазах экономического цикла ФАС должна вырабатывать разные приоритеты, опираясь на требования экономической ситуации.* Она должна способствовать развитию общих конкурентных преимуществ для всех агентов и при этом не мешать им создавать и поддерживать в рамках закона свои частные конкурентные преимущества, не создавая неоправданных барьеров и борясь с уже существующими.

Важнейшей проблемой является создание методики оценки эффективности деятельности ФАС. Рассмотрим основные положения действующей в РФ методики оценки эффективности деятельности ФАС

13.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАС

Одной из формализованных систем оценки результатов работы ФАС является государственная «Методика оценки результативности деятельности территориальных органов ФАС России», которая представляет собой официально утвержденные принципы определения эффективности работы территориальных Управлений ФАС и всей Службы в целом.

Указанная методика состоит из 4 этапов:

1. Расчет 20-и основных показателей, основывающихся на соотношениях определенных статистических параметрах работы службы, в т.ч. количество возбужденных дел территориальными и федеральным уровнем ФАС, выданных и исполненных предписаний, отмененных судом решений ФАС по разным видам нарушений, суммы наложенных и уплаченных штрафов также по видам нарушений, количество различных ходатайств и пр. (например, *Отношение количества исполненных предписаний к количеству выданных предписаний по видам нарушений; отношение количества полностью отмененных судом решений к количеству обжалованных в суде по видам нарушений; отношение суммы уплаченных штрафов к сумме начисленных по видам нарушений и т.д.* (см. табл. 10.1).

2. Исчисляются показатели нагрузки на одного сотрудника Службы путем отношения тех или иных перечисленных выше значений к количеству работников территориального органа или всей Службы в зависимости от выбранного объекта анализа

3. Рассчитанные ранее основные показатели корректируются с учетом удельной нагрузки на одного сотрудника.

Если объектом исследования являются территориальные Управления ФАС, то они ранжируются по полученным на третьем этапе значениям показателей. Если проводится анализ деятельности всей Службы в целом, то чаще всего ограничиваются только первым этапом расчетов, а далее проводится сравнение полученных результатов с целевыми показателями. Эти целевые значения можно найти в ежегодном Докладе «О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы», где результаты расчета некоторых коэффициентов приводятся (см. табл. 13.1). Остальные расчеты, а также анализы деятельности территориальных

Управлений находятся во внутреннем пользовании Службы и применяются для внутренней оценки результативности.

Показатели Методики отражают определенные параметры работы Службы, такие как исполняемость предписаний, доля отмененных решений Службы структурами высшего порядка, собираемость штрафов, вклад территориальных Управлений в показатели работы Службы и т.п. Однако нельзя назвать их в полной мере информативными и, тем более, отражающими эффективность деятельности Службы и ее территориальных Управлений.

Таблица 13.1

**Некоторые основные показатели деятельности Федеральной
антимонопольной службы⁴²**

Задачи, программы, показатели	Ед. изме- рения	Отчетный период			Плановый период		Целевое значение	Год достиже- ния целевого значения
		2007	2008	Теку- щий период	2010	2011		
				2009				
Отношение количества исполненных предписаний к количеству выданных предписаний по фактам монополистической деятельности хозяйствующих субъектов (с учётом отменённых судом решений)	%	75	71,7	75	77	80	85	2014
Отношение суммы уплаченных штрафов за нарушение законодательства о рекламе к сумме начисленных штрафов	%	73,5	77	78	80	82	90	2015
Отношение количества полностью отмененных судом решений к количеству обжалованных в суде решений по фактам монополистической деятельности хозяйствующих субъектов	%	17,2	19,4	16	15	14	10	2015
Отношение количества ходатайств с выставленными требованиями, направленными на обеспечение конкуренции, к общему количеству рассмотренных ходатайств в рамках осуществления государственного контроля за экономической концентрацией	%	5,9	6,9	8	10	10	10	2010

1. ⁴² ДОКЛАД О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы на 2010-2012 годы

Основные минусы методики следующие:

- показатели отражают сугубо количественные характеристики, и практически не позволяют ответить на вопросы: насколько улучшилась конкурентная ситуация, что изменилось в экономической конъюнктуре;
- отсутствует шкала оценки тех или иных показателей, что не позволяет определить степень благоприятности состояния антимонопольной деятельности;
- отсутствует факторный анализ, т.е. нельзя понять, почему показатели таковы, и каковы пути их изменения в лучшую сторону, за счет чего можно на показатели влиять;
- используемые показатели нечетко согласуются с заявленными целями Службы, не отражают в полной мере степени их достижения.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что официальная Методика оценки результативности деятельности территориальных органов ФАС РФ, выполняет функцию оценки результативности деятельности Службы, но в очень узком направлении – оценивает исполняемость решений Службы, но не анализирует главного – *качества решений и результата этой исполняемости*. Поэтому, с точки зрения отражения эффективности деятельности можно признать необходимость ее совершенствования.

Помимо описанной Методики, существует еще и система показателей деятельности ФАС РФ, которая является частью ежегодного Доклада «О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы...». Она представляет собой расширенный список показателей (относительно используемых в Методике), структурированных по задачам Службы и заявленных в связи с ними Программам, дополненный анализом их динамики. Среди дополнительных рассчитываются такие показатели, как *доля повторных нарушений в общем числе нарушений, доля устраненных нарушений в общем их числе* и пр.

Преимуществом системы показателей, приведенных в Докладе, относительно показателей, предусмотренных официальной Методикой, являются учет результатов опросов хозяйствующих субъектов об изменении конкурентной ситуации. Такими результатами являются, например, «*доля хозяйствующих субъектов от общего числа опрошенных,*

считающих, что состояние конкурентной среды улучшилось за истекший год», а также оценка места ФАС России в международном рейтинге эффективности деятельности конкурентных ведомств.

Использование указанных дополнительных показателей и анализ их динамики, приводимый в Докладах ФАС, повышает адекватность оценки результативности ее деятельности. Однако нельзя определить эффективность деятельности Службы без качественного рассмотрения ее влияния на объекты ее регулирования – товарные и финансовые рынки, а также конкурентную ситуацию в общем, т.е. количественные параметры деятельности службы необходимо постоянно связывать с динамикой параметров состояния указанных объектов.

13.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ ОЦЕНКА ФАС РФ

Помимо внутривостановых существуют и международные методики и программы оценки эффективности деятельности национальных антимонопольных служб. Единственным наднациональным органом, разрабатывающим подобные методики в ЕС, является Генеральная Дирекция по конкуренции Еврокомиссии. Основным результатом использования этих методик являются разнообразные отчеты, обзоры и аналитические исследования, проведенные различными экспертами национальных и наднациональных органов, а также ведущими научными и научно-популярными изданиями.

Самым влиятельным на данный момент можно признать Рейтинг эффективности деятельности конкурентных ведомств, публикуемый ежегодно авторитетным изданием «Всемирный обзор по конкуренции» (Далее – Рейтинг). Этот Рейтинг представляет собой сводную таблицу, в которой все конкурентные органы стран и орган Еврокомиссии расположены в порядке убывания балльной оценки (5-балльная шкала), которая была выставлена в результате исследования всех ведомств по определенным параметрам. Внутри этой классификации они также разделены на группы по полученным оценкам – Элита, Очень Хорошо, Хорошо и Удовлетворительно.

Параметров, которые исследуются и по результатам оценки, которых выставляются баллы, достаточно большое количество. Оценка не только количественная, но и качественная, все параметры разделены на:

- структурно-административные (возрастная, квалификационная и должностная структура служащих, наличие различных специализированных подразделений ведомства и динамика их структуры и пр.);

- показатели приоритетов (динамика секторальных приоритетов и приоритетов в работе по объектам регулирования, особенности процесса выработки приоритетов и пр.);

- общие показатели результатов деятельности Службы по видам нарушений (количества дел по видам нарушений, продолжительность расследований, количество глубоко изученных нарушений, результативность различных программ Службы, собираемость штрафов);

- параметры, относящиеся к стратегии и обучению (разработанные методы оценки результативности, взаимодействие с бизнесом и общественными организациями, параметры обеспечения институциональной стабильности, в т.ч. взаимодействие с иностранными экспертами в данной области, обучающие и научные программы, семинары и пр.)

На основе анализа указанных параметров составляется оценка результатов работы Службы, включающая все исследованные направления. К Рейтингу прикладывается аналитическая оценка результатов деятельности антимонопольных ведомств ведущих стран, где критически исследуются их достижения и проблемы, методы их работы, количественные показатели деятельности, а также развитие антимонопольного законодательства в стране. Также освещается мнение международных и отечественных экспертов по поводу эффективности законодательства, правоприменительной практики, деятельности самой Службы и приводятся рекомендации по их совершенствованию.

Начиная с 2005 года ФАС РФ была включена в Рейтинг и деятельность Службы тогда была оценена в 1,25 балла. По результатам исследования за 2007 год она находилась на 32 месте в группе «Удовлетворительно» с оценкой в 2.5 балла. В эту группу входили Конкурентное ведомство Бельгии, Федеральная Комиссия по конкуренции Мексики, Офис по защите конкуренции и

потребителей Польской Республики и Антимонопольный Офис Словацкой Республики. В 2008 году РФ удалось немного подняться, но оценка осталась прежней. Повышению позиции ФАС России в Рейтинге за 2008 год способствовали ряд факторов, в том числе активная работа ФАС России по совершенствованию национального конкурентного законодательства и правоприменения, особенно по усилению деятельности по борьбе с картелями. Кроме того, независимыми экспертами отмечаются активные меры по адвокатированию конкуренции, включающие тесное взаимодействие с зарубежным и российским деловым сообществом, постоянное информирование широких кругов зарубежной общественности о текущей работе российского конкурентного ведомства и его законодательных инициативах. Однако, основные проблемы, отмеченные еще в 2007 году, остались актуальными. Это, в первую очередь:

- неумение расставлять приоритеты в оперативной деятельности, т.е. неоправданная растрата временных и кадровых ресурсов на большое число незначимых дел и расследований (чаще, крупных) и при этом не всегда достаточное внимание к определяющим ситуацию на рынке нарушениям (чаще более мелких, но сильнее влияющих на рынок),

- неотрегулированность, делегирования полномочий территориальным органам и их неэффективность,

- зависимость глобальных и локальных задач Службы от Правительства и прочих политических институтов,

- недостаточный уровень владения сотрудниками математическим, экономическим, общим аналитическим аппаратами, недостаточная квалификация служащих (особенно в территориальных управлениях), от действий которых зависит распределение огромных средств,

- необоснованно большое количество проверок и неверная трактовка их целей и пр.

Как одну из основных проблем международные и отечественные эксперты выделяют ненадлежащую работу системы сбора статистической информации, а также несвоевременное, неполное и неточное предоставление ее для анализа. Проблема информационного обеспечения для России действительно чрезвычайно актуальна на данный момент.

Широкий круг тщательно анализируемых экспертами параметров работы антимонопольной службы дает возможность сказать, что рассмотренное исследование и отражающий его Рейтинг информативен, адекватен и отражает действительное состояние дел с антимонопольным регулированием в странах.

13.4. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАС РФ

13.4.1. Анализ затрат и денежных доходов государства от деятельности ФАС и ее территориальных органов

Первый этап проведенного нами анализа эффективности деятельности ФАС РФ, основан на общей концепции эффективности как соотношение затрат и результатов.

Период анализа – 2002 – 2009 гг. Он выбран в связи с тем, что информация о доходах бюджета от деятельности Службы доступна только с периода 2002 года, ранее она либо отсутствует, либо ее достоверность не подтверждена.

Первый этап исследования содержал:

- определение количества и структуры расходов федерального бюджета на содержание и обеспечение работы ФАС,
- определение количества и структуры бюджетных доходов от деятельности ФАС,
- соотнесение полученных данных и на его основе оценка эффективности.

13.4.1.1. Структура бюджетных расходов на обеспечение деятельности ФАС РФ

Для качественной оценки расходных обязательств бюджета по ФАС необходимо было рассмотреть динамику их размеров и структуры. В табл. 13.2 приведены данные о расходах, полученных из Федеральных Бюджетов на периоды с 2002 по 2009 года и плановых Бюджетов на 2010 и 2011 гг.

Таблица 13.2

Расходы Федерального бюджета РФ на содержание ФАС, тыс. руб.

Статья	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*	2010**	2011**
Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства	265780,5	390824,6	325758,0	430391,3	528991,7	932979,8	959731,2	1613953,7	1797847,8	1868028,6
Функционирование исполнительных органов государственной власти	236780,5	280 216,4	308212,1	400831,3	491431,7	826099,8	900909,4	1552552,8	1738055,8	1833468,6
1 в т.ч Центральный аппарат	63247,5	68878,5	76132,0	113764,7	145810,8	256234,2	262569,4	496141,2	545054,0	557083,8
–зп	40925,7	42212,6	45629,0							
–Расходы на содержание аппарата	22321,8	26665,9	30503,0							
2 Территориальные органы	173533,0	211337,9	232080,1	287066,6	345436,4	569681,1	638155,5	1050966,9	1188179,0	1271055,1
–зп	118806,3	151960,9	164942,3							
–Расходы на содержание аппарата	54726,7	59377,0	67137,8							
Экспертные расходы					184,5	184,5	184,5	184,5	184,5	184,5
3 Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу (Разработка перспективных технологий и НИОКР)	7000,0	7000,0	7000,0	17560,0	17560,0	34560,0	34560,0	23000,0	34560,0	34560,0
4 Строительство объектов для нужд отрасли+соц. обеспечение	2000,0	2000,0	9000,0	12000,0	20000,0	22320,0	24261,8	30493,8	25232,0	25232,0
5 Развитие рыночной инфраструктуры (гос. поддержка малого предпринимательства)	20000,0	10000,0								
Прочие	236780,5	371824,6	309758,0	400831,3	491247,2	875915,3	900724,9	1560275,4	1737871,3	1808052,1

(по данным Федерального Бюджета Российской Федерации на 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008 годов и на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов, утвержденных соответствующими ФЗ)

* данные на октябрь 2009 г.; ** прогноз

■ данные отсутствуют / статья отдельно не выделена

Данные о расходах по статьям Федерального Бюджета, структурированы по основным статьям расходов на обеспечение функционирования Службы. Из таблицы видно, что структура расходов по статьям в течение последнего десятилетия менялась, из чего можно сделать определенные выводы. Например, статья «развитие рыночной инфраструктуры», с 2004 года отдельно не финансируется, что, видимо, следует трактовать как утверждение государством факта наличия с 2004 года в России развитой рыночной инфраструктуры и малого бизнеса, что, конечно, не соответствует реальности. С другой стороны, появление с 2006 года статьи «экспертные расходы» говорит об усилении внимания к необходимости улучшения экспертной базы деятельности Службы для обеспечения, к примеру, более глубоких и тщательных исследований, экспертиз, оценок. Это, бесспорно, позитивная тенденция; многие эксперты отмечают возросшее качество проводимых ФАС исследований и анализов, в т.ч. и в их методологической части.

Рассмотрим графически динамику структуры расходов.

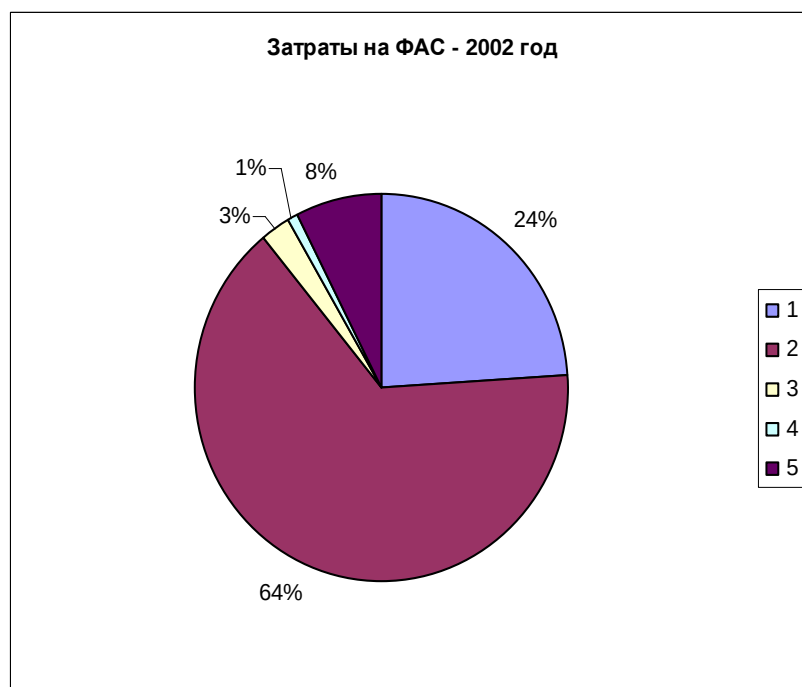


Рис. 13.1 а. Структура затрат на ФАС в 2002 году

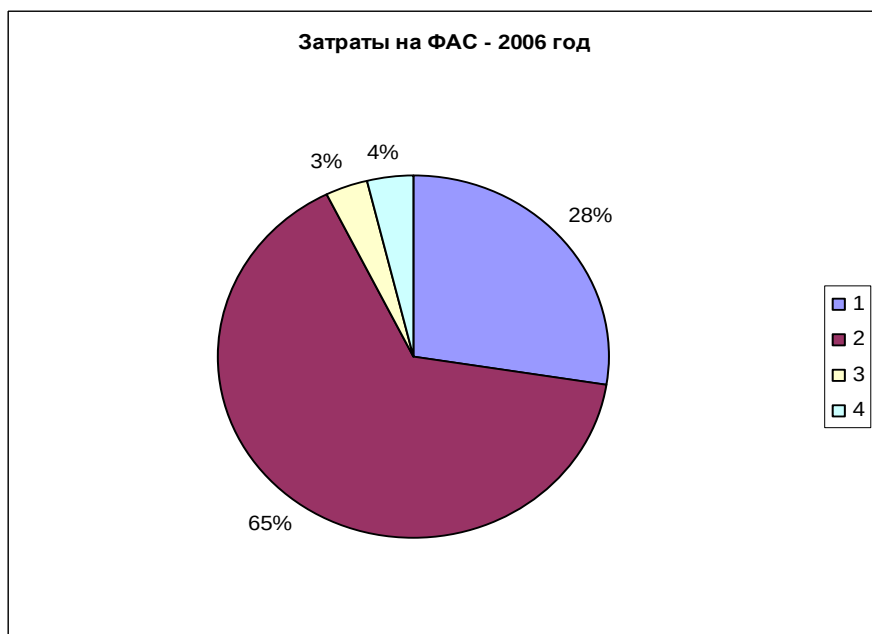


Рис. 13.1 б. Структура затрат на ФАС в 2006 году

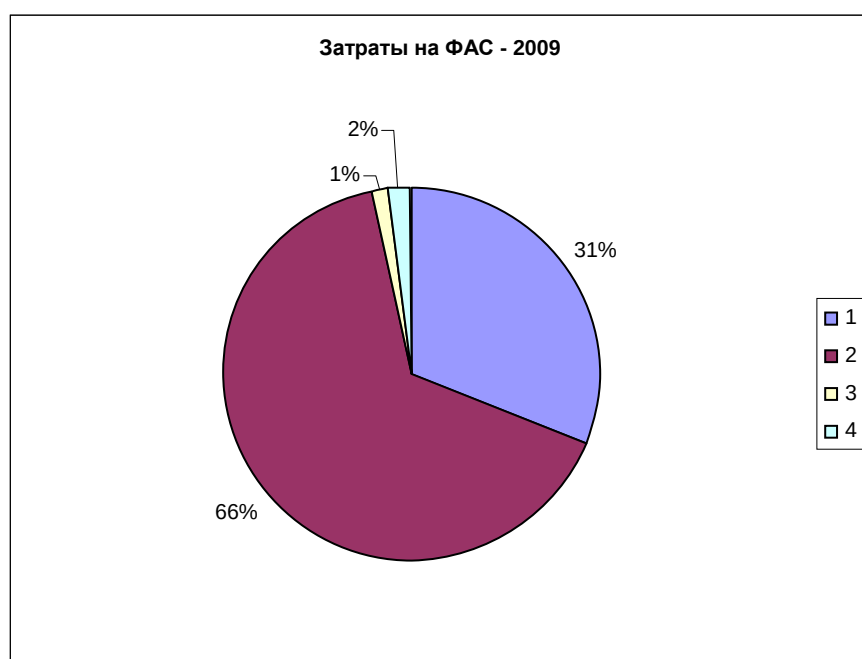


Рис. 13.1 в. Структура затрат на ФАС в 2009 году

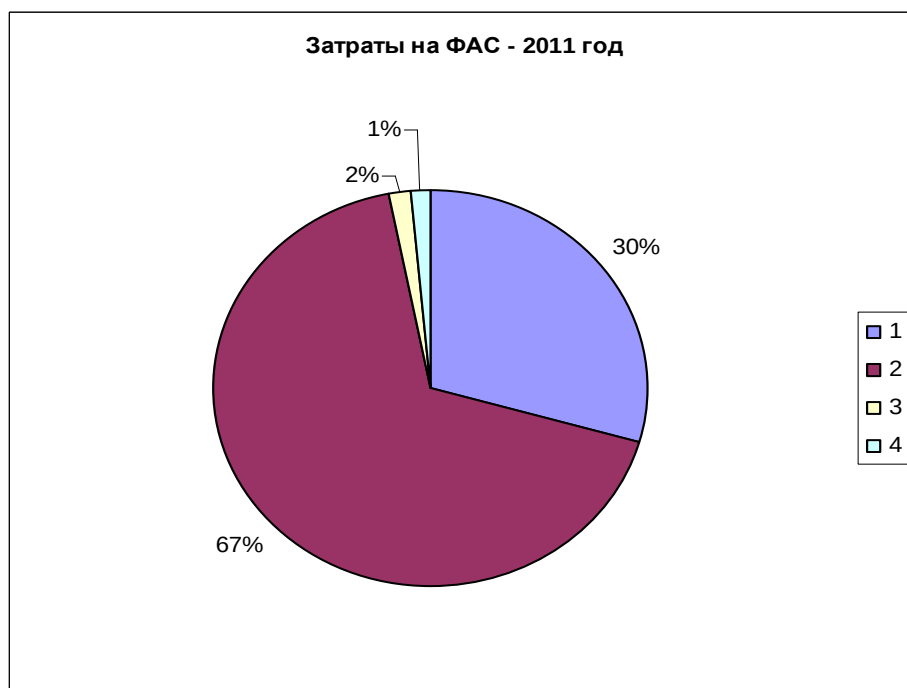


Рис. 13.1 г. плановая структура затрат на ФАС в 2011 году
Анализ диаграмм показывает, что:

1. Основная доля затрат неизменна – содержание Территориальных Управлений Службы и Центрального Аппарата. Оно занимает около 90 % всех расходов, а в 2011 году составит 97 %.

2. С течением лет из структуры ушла важная статья затрат – развитие рыночной инфраструктуры.

3. Затраты на НИОКР составляют ничтожную долю расходов и с течением времени сокращаются, что говорит о недопустимо малом внимании к научной базе работы ФАС, что, в свою очередь, резко снижает качество и эффективность работы, сдерживает прогрессивность развития методов работы Службы.

4. Очень небольшая доля затрат на социальное обеспечение сотрудников и ее снижение также является неблагоприятной тенденцией и отражает политику государства по отношению к своим служащим.

Для более точного представления весомости расходов на ФАС приведем расчет доли этих расходов в общей сумме расходов бюджета и в ВВП (Табл. 13.3).

Таблица 13.3

Доля расходов на ФАС в ВВП и расходах бюджета, %

отношение	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	среднее
расход_ФАС/расход	0,014	0,017	0,014	0,014	0,012	0,017	0,017	0,020	0,020	0,020	0,016
расход_ФАС/ввп,%	0,002	0,003	0,002	0,002	0,002	0,003	0,002	0,004	0,004	0,004	0,003

Как видно из таблицы, доли расходов на ФАС в бюджете сравнительно небольшие, но при учете огромного количества статей расходов бюджета их можно признать достаточно существенными.

13.4.1.2. Бюджетные доходы от деятельности ФАС

Доходы бюджета от деятельности ФАС подразделяются на две группы:

- госпошлина за рассмотрение ходатайств, предусмотренная антимонопольным законодательством;
- штрафы за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о рекламе и законодательства о размещении заказов, а также взысканный доход, полученный в результате нарушения антимонопольного законодательства.

Все средства, получаемые по этим двум группам, зачисляются в Федеральный бюджет. Госпошлина устанавливается Налоговым Кодексом РФ, размеры штрафов – Кодексом об Административных Правонарушениях РФ.

С 29 января 2010 года, в соответствии с Федеральным законом от 27.12.2009 № 374-ФЗ "О внесении изменений в статью 45 части первой и главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации...", государственная пошлина за рассмотрение ходатайств, предусмотренных антимонопольным законодательством, составляет 20 000 рублей.

Рассмотрим динамику доходов бюджета, связанных с деятельностью ФАС, по группам, опубликованную в ежегодных официальных Докладах ФАС «О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы» (Таблица 13.4). Из данных таблицы отчетливо видно, что соотношение доходов бюджета по первой группе платежей и по второй кардинально изменилось за представленный период. Если в 2002 году отношение средств, полученных в виде госпошлины, к

сумме штрафов составило 1:7, то уже в 2006, 2007 картина стала обратной, в 2008 отношение составило 18,5:1, а в 2009 – 26:1 и наметилась динамика роста. Это говорит о том, что, несмотря на рост размера госпошлины, ее доля в доходах бюджета от деятельности Службы резко снизилась, т.е. если в начале своей работы ФАС занималась в основном рассмотрением ходатайств и обращений граждан и организаций при очень небольшой сумме результирующих их штрафов, то с 2006 года (с момента принятия основного Закона «О защите конкуренции») ситуация изменилась, стал ярко проявляться финансовый результат целенаправленной деятельности Службы. С 2008 года, т.е. с момента принятия «второго антимонопольного пакета» законов, который ужесточает позиции государства в отношении таких нарушений, как согласованные действия, злоупотребление доминирующим положением, незаконные государственные преференции и пр., также очевиден дальнейший существенный рост сбора штрафов и их доли в доходах бюджета.

За 2008 г. ФАС России было выявлено 7247 нарушения антимонопольного законодательства. Усилилась тенденция их прироста – с 7,1 % в 2007 г. до 28,7% в 2008 г. (в сравнении с предыдущим годом). Количество дел, возбужденных ФАС России по признакам нарушения антимонопольного законодательства с 2007 года выросло. В 2008 г. антимонопольными органами было возбуждено 6541 дело, что на 40% больше, чем в 2007 году. Доля дел, возбужденных по инициативе антимонопольных органов, практически не изменилась, составляя около 54% от общего количества дел⁴³. Структура выявленных нарушений в разрезе статей Закона о защите конкуренции в 2008 г. (Рис. 13.2).

В отдельных сферах деятельности больше всего выявлено нарушений в сфере электро-теплоэнергии (13,8% от общего количества выявленных нарушений); операций с недвижимым имуществом, включая землю (13,2%); на рынке страховых услуг (10,3%). (см. рис. 13.3).

⁴³ ФАС. Доклад о состоянии конкуренции в РФ. Москва 2009

Таблица 13.4

Доходы бюджета от деятельности ФАС РФ, тыс. руб.

Вид платежа											Плановый период		
	2002	2003	2004	2005	2006	2007 год		2008 год		2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
	Факт.	Факт.	Факт.	Факт.	Факт.	План	Факт.	План	Факт.	*	Прогноз	Прогноз	Прогноз
1. Госпошлина за рассмотрение ходатайств, предусмотренная антимонопольным законодательством	160000	173825	211619	73750,6	64300	49500	71827	50000	66963	45000	48000	55000	62500
2. Штрафы за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о рекламе и законодательства о размещении заказов, а также взысканный доход, полученный в результате нарушения антимонопольного законодательства	22339,3	28246,5	29798,1	49798,1	418200	310000	320574	350000	1239452	1166300	1279900	1515500	1637100
Всего	182339,3	202071,5	241417	123549	482500	359500	392401	400000	1306416	1211300	1327900	1570500	1699600

(по данным Доклада ФАС «О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы» на 2006 – 2008 гг., 2007 – 2009 гг., 2008 – 2010 гг., 2009 – 2011 гг., 2010 – 2012 гг.)

*— на 1 октября 2009 года



Рис. 13.2. Структура выявленных нарушений в разрезе статей Закона о защите конкуренции⁴⁴



Рис. 13.3. Структура выявленных нарушений в разрезе отраслевых рынков, 2008⁴⁵ г.

⁴⁴ . Доклад о состоянии конкуренции в РФ. Москва 2009

⁴⁵ ФАС. Доклад о состоянии конкуренции в РФ. Москва 2009

С 2008 года повышенное внимание ФАС стало уделяться нарушениям, связанным со Статьей 10 – «злоупотребление доминирующим положением» – и Статьей 11 – «соглашения и согласованные действия (в т.ч. картели)». Нарушения Статьи 11, признанные наиболее опасными, интересны в отраслевом разрезе, что представлено на Рисунке 13.4.

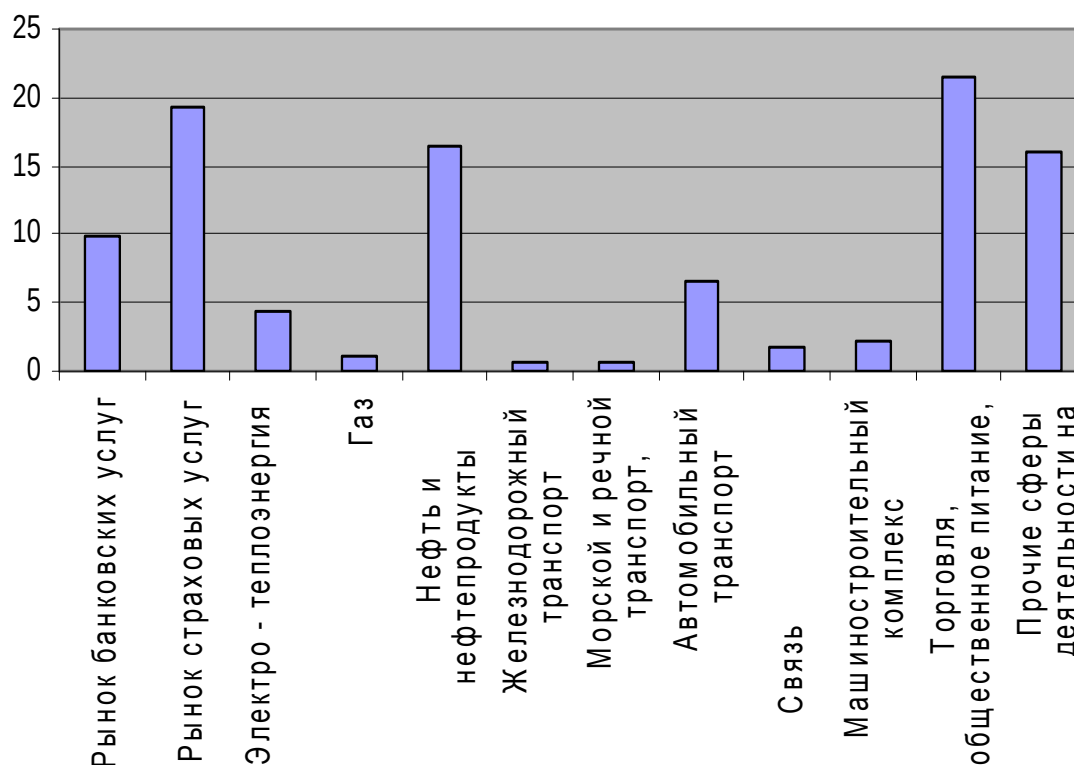


Рис. 13.4. Структура принятых решений о нарушении статьи 11 Закона о защите конкуренции – соглашения – в отраслевом разрезе, %. Доклад ФАС, 2009)

С принятием «второго антимонопольного пакета» связано и введение так называемых «оборотных штрафов», т.е. штрафов за нарушения АМЗ (чаще всего, картельные сговоры – статья 11 ФЗ-135 и злоупотребление доминирующим положением – статья 10 ФЗ-135), взятых как процент от оборота. Как говорится в Докладе ФАС «О состоянии конкуренции» по итогам 2008 года, «применение «оборотных штрафов» за антиконкурентные действия монополистов позволило взыскать в федеральный

бюджет миллионы рублей штрафов. Сумма *подлежащих уплате* штрафов в сфере деятельности службы за 2008 год составила порядка 13 млрд. рублей.»Доклад ФАС, 2009) (курсив мой)

13.4.1.3. Анализ эффективности деятельности ФАС как соотношение результата и затрат

Общепринятым подходом к оценке экономической эффективности является соизмерение затрат и результатов, т.е.:

$$\text{Эф} = \frac{\text{доходы\_ФАС}}{\text{затраты\_ФАС}} \quad (13.1)$$

По формуле (13.1) осуществляется сравнение экономического эффекта от деятельности ФАС в денежном выражении, т.е. доходов федерального бюджета, и его расходов на содержание и обеспечение работы ведомства также в денежном выражении. По аналогии с производством, фактически рассматривается оборачиваемость затрат бюджета на ФАС, а значит эффективность соответствующих денежных вложений.

Таким образом, если $\text{Эф} > 1$, то можно признать работу ФАС эффективной в рассматриваемом аспекте, если же показатель $\text{Эф} < 1$, то затраты государства превышают отдачу и в финансовом плане эффективность отсутствует.

Рассмотрим динамику указанного соотношения (табл. 13.5 и рис. 13.5).

Таблица 13.5

Затраты и результаты деятельности ФАС 2002 – 2011 гг.

год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
затраты бюджета, тыс. руб.	265780,50	390824,60	325758,10	430391,30	528991,70	932979,80	959731,20	1613953,70	1797847,80	1868028,60
доходы бюджета, тыс. руб.	267782,50	202071,50	241417,00	123549,00	482500,00	392401,20	1306415,50	1211300,00	1327900,00	1570500,00
Эф	1,01	0,52	0,74	0,29	0,91	0,42	1,36	0,75	0,74	0,84

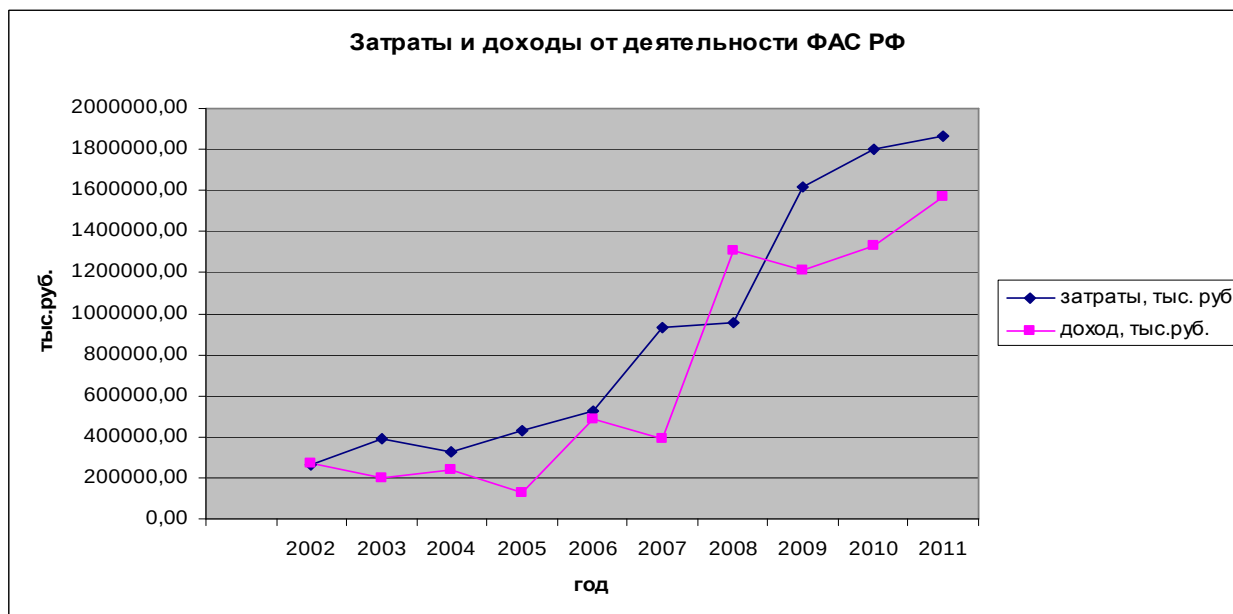


Рис. 13.5. Динамика затрат и доходов от деятельности ФАС

Из представленных материалов видно, что существенное превышение результата над затратами наблюдается только в 2008 году, что объясняется резким повышением сбора штрафов в результате ужесточения законодательства по средствам «второго антимонопольного пакета». Во всех прочих периодах наблюдается фактическое превышение затрат государства над полученным финансовым результатом. Сильнейший дисбаланс виден в 2005 г. ($\text{Эф}=0,29$), 2007 г. ($\text{Эф}=0,42$) и в последний период с 2009 года и прогнозных периодах до 2011 года ($\text{Эф}=0,74$, но намечается рост). Средний показатель за весь рассмотренный период составляет $\text{Эф}=0,76$, что, конечно, нельзя признать благоприятным.

13.4.1.4. Меры по повышению эффективности деятельности ФАС

При учете реального современного состояния конкурентной среды в нашей стране с огромным количеством всевозможных барьеров для ее развития (административных, законодательных, даже этических), манипулированием несовершенным законодательством, государственными необоснованными преференциями и прочим, нельзя сказать, что у ФАС нет поля для наращивания получаемых доходов, особенно при учете введения жестких «оборотных штрафов». Однако необходимо построить эффективную систему обоснования, наложения, взимания, учета штрафов за все возможные нарушения. Они должны быть разумны, уместны,

полностью обоснованы рыночной ситуацией и соответствующим законодательством, учет их должен быть прозрачен.

Вместе с тем принимать в качестве основного источника эффекта деятельности ФАС величину штрафов за нарушения антимонопольного законодательства означает, что взимание штрафов становится основной функцией ФАС. Такое ограничение функций, особенно в условиях экономического и финансового кризиса, снижает роль этой службы. На наш взгляд в состав эффекта деятельности ФАС следовало бы включить дополнительные (кроме штрафов) эффекты:

- эффект предотвращения картелирования хозяйствующих субъектов;
- эффект предотвращения в фазе рецессии экономического цикла действий властных структур по свертыванию малого бизнеса и обусловленного этими действиями роста безработицы за счет сокращения действовавших рабочих мест;
- эффект предотвращения в фазе роста экономического цикла спекуляций на финансовых рынках, приводящих к «надуванию финансовых пузырей»;
- эффект предотвращения монополизации рынка всех видов коммунальных услуг, приводящей к необоснованному росту цен и тарифов.

13.5. ОБЗОР РАЗВИТИЯ И СОСТОЯНИЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО (АНТИТРЕСТОВСКОГО) РЕГУЛИРОВАНИЯ В США

13.5.1. Предпосылки формирования АМЗ США

Несмотря на то, что монополистические тенденции в разных формах проявлялись на всех этапах развития рыночных процессов, новейшая история монополизма начинается в последней трети XIX столетия, когда считается, что на пути развития конкуренции возникли существенные препятствия в виде монополистических образований в экономике. Центром и отправной точкой развития этих образований была, конечно же, исконно капиталистическая Америка.

История монополий неразрывно связана с развитием тех процессов, которые на каждом этапе ускоряли рост монополизации хозяйства,

трансформируя ее. К числу важнейших из них относятся появление и развитие акционерной собственности, новая роль банков и финансовых институтов, развитие системы участия, монополистические слияния как способ централизации капитала, эволюция форм капиталистических объединений и новейшие формы объединений. Каждый из этих процессов по-своему ускорял развитие монополизации хозяйства.

Методы концентрации и централизации капитала, применявшиеся в XIX веке, не обеспечивали достаточного сосредоточения капитала для эффективного массового производства и продвижения технологического прогресса. Концентрация производства, создание новых крупнейших заводов и фабрик требовали резкого расширения рамок концентрации ресурсов (по большей части, финансовых). Одной из основных форм такого расширения под влиянием быстрого роста производительных сил была акционерная форма организации капиталистических компаний.

Также важная сторона развития монополий связана с новой ролью банков и других финансовых институтов. Рост концентрации производства и капитала постоянно усиливал необходимость расширения роли банков, заставляя промышленные компании искать с банками прочные связи для получения большого объема «длинных» денег. Сращивание банковского и промышленного капитала привело к образованию финансового капитала и финансовой олигархии.

Быстрый рост размеров капитала обеспечивался также усилением централизации, происходившей в форме слияний независимых компаний. Эта форма централизации капитала широко использовалась в США. Первая большая волна монополистических слияний происходила в США в 90-х годах XIX века и в первые годы XX века. В результате были образованы крупнейшие компании, подчинившие себе целые отрасли промышленности. В нефтяной сфере – «Стандарт ойл», в автомобильной – «Дженерал моторс» и т.п. Вторая большая волна монополистических слияний произошла в США накануне экономического кризиса 1929-33 годов. Были образованы монополии в алюминиевой промышленности, в производстве стеклянной тары и т.д. Картели получили распространение на международной арене как форма международной монополии, а капиталистические объединения, основанные первоначально на системе участия, получили названия трестов и концернов. Параллельно этому

развивалась вертикальная концентрация: присоединялись предшествующие и последующие экономические звенья. Развитие концернов было обусловлено процессами комбинирования, необходимостью более тесной кооперации различных производств, что требовало более централизованного контроля. Неслучайно уже после второй мировой войны 1939-45 гг. многие американские монополии включили свои прежние дочерние компании в число отделений, то есть заменила систему участия непосредственным централизованным контролем.

После второй мировой войны наблюдается процесс создания новых форм монополистических объединений – конгломератов. В конгломератах, получивших развитие в основном в США, объединены самые разнообразные виды производств, не имеющие между собой никакой промышленной связи и не связанные также единым сырьем, едиными условиями сбыта. Создание конгломератов – результат усиления с середины 20 века концентрации научных исследований, управления. В конгломератах создаются условия для перелива капитала из одной отрасли в другую, минуя традиционный рынок капитала.

Развитие всех видов монополистической концентрации неуклонно ведет к тому, что все большая часть национального дохода и национального богатства стран сосредоточивается в руках горстки крупнейших монополий. Об этом свидетельствуют статистические данные о доле капитальных активов у крупнейших 200 корпораций обрабатывающей промышленности США в общей сумме активов обрабатывающей промышленности: 48,3 % в 1948 году и 60,1% в 1969 году (Кочеврин Ю. Б., БСЭ).

Существуют также и мнения, отличные от официальной точки зрения. Они сводятся к тому, что указанные явления в экономике и производстве были трактованы неверно, а последовавшее введение АМЗ основано на некорректных предположениях. Таковы мнения основных противников антимонопольного регулирования, которых из числа американских ученых-экономистов все больше.

Несмотря на то, что американская экономика до сих пор опирается преимущественно на институты частной собственности и добровольного

обмена, ей никогда не было свойственно строгое соблюдение принципов laissez-faire (Jonathan Huges, New York:Basic Books, Inp., Publishers, 1977).

Упадок системы свободного рынка усилился с ростом крупного бизнеса в период после Гражданской войны. В то время представители бизнеса, профсоюзного движения, правительства и даже отдельные экономисты утверждали, что необходим некоторый регулирующий контроль над экономикой для защиты потребителя от трестов и свойственных им бесчестных методов ведения бизнеса (Jerrold G.,1978).

Интересно в рассматриваемом контексте мнение известного экономиста Алана Гринспена: «Американцы всегда боялись концентрации произвольной власти в руках политиков. До Гражданской войны мало кто считал ее присущей бизнесменам. Считалось, что государственные чиновники обладают законной властью принуждать к подчинению путем применения физической силы – и что у бизнесменов такой власти нет. (А Гринспен, 1962.).

13.5.2. Органы США, ответственные за применение антимонопольной политики

Традиционно различают американскую и европейскую модели антимонопольного законодательства. Американская модель исходит из принципа противоправности всех монополий с включением норм о недобросовестной конкуренции. Американская модель действует, помимо США, в Канаде, Японии, Аргентине.

В Соединенных Штатах Америки расследования по исполнению антимонопольного законодательства и его применению проводятся совместными усилиями двух агентств, а именно, антимонопольным отделением Министерства юстиции США и независимой Федеральной торговой комиссией (ФТК). Оба агентства имеют равную и параллельную юрисдикцию при исследовании актов слияния компаний и, соответственно, были разработаны процедуры урегулирования, позволяющие четко распределить конкретные дела между этими двумя агентствами. Для проведения аналитического исследования актов слияния компаний привлекаются и другие федеральные агентства в соответствии с той отраслью, за которую они несут ответственность.

Миссия *антимонопольного отделения Министерства юстиции* заключается в содействии развитию конкуренции и ее охране путем применения антимонопольного законодательства, которое применимо на всех уровнях ведения бизнеса в Соединенных Штатах и практически во всех отраслях, включая производство, транспорт, продвижение товаров от производителя к потребителю и маркетинговые услуги.

Антитрестовское управление Министерства юстиции включает структурные подразделения:

- отдел конкурентной политики;
- отдел экономического регулирования;
- несколько отраслевых отделов;
- несколько отделов судебных дел;
- апелляционный отдел;
- отдел правовой политики;
- оперативный отдел;
- исполнительный отдел.

Региональная сеть насчитывает семь отделений в различных регионах США. Общая численность антитрестовского управления составляет около 500 человек (Лебедев О. Т., 2008).

Антимонопольное отделение преследует в судебном порядке нарушения антимонопольного законодательства путем подачи на рассмотрение уголовных дел в отношении корпораций и иных субъектов бизнеса, которые могут быть обложены штрафом, в отношении физических лиц, которые могут быть предметом для ареста на срок до трех лет лишения свободы. В соответствии с Законом Шермана антимонопольное отделение может также подавать иск о возмещении тройных (трехкратных) издержек против корпорации или физического лица, если покупателем товаров или услуг является правительство США.

В тех случаях, когда уголовное преследование невозможно, антимонопольное отделение издает гражданский акт, который требует судебного разбирательства и вынесения соответствующего решения о запрещении будущих нарушений данного законодательства и об исполнении действий по судебной защите от актов, направленных против конкуренции и имевших место в прошлом. Работа данного отделения

основывается на сотрудничестве с генеральными прокурорами различных штатов США и, все чаще – с иностранными агентствами по применению антимонопольного законодательства.

Имея мандат на всестороннее продвижение торговли на основе взаимной выгоды, *Федеральная торговая комиссия* осуществляет надзор за антимонопольной политикой в интересах Соединенных Штатов посредством применения различных федеральных законов по антимонопольной политике и защите прав потребителей, чтобы обеспечивать рынкам США возможность функционировать энергично и эффективно, быть конкурентоспособными и свободными от несанкционированных ограничений. ФТК имеет право подавать иск в суд о запрещении будущих нарушений законодательства и, в целом ряде случаев, имеет право налагать штраф. ФТК подчиняется Президенту США. Расследования осуществляются специальными бюро (Бюро экономики, Бюро конкуренции, Бюро защиты потребителей). В состав Бюро конкуренции ФТК входят отделы судебных разбирательств, построенные как по отраслевому принципу, так и по видам нарушений антитрестовского законодательства. ФТК имеет региональную структуру. В области применения антимонопольного законодательства значительны полномочия прокуроров штатов, окружных прокуроров и окружных судов, наделенных правом судебного рассмотрения дел и заявлений частных лиц (Лебедев О. Т., 2008).

ФТК также работает над совершенствованием методов торговых операций, которые проводятся на рынке, чтобы устранять практические недостатки, приводящие к недобросовестным действиям и мошенничеству, отпугивающих покупателей от того выбора, на который они изначально ориентировались. ФТК проводит экономический анализ с целью поддержки применения данного законодательства и внесения своего вклада в дело обсуждения и рассмотрения антимонопольного законодательства со стороны федеральных, местных и относящихся к определенному штату структур. Более того, данная Комиссия занимается поддержкой таких программ, которые способствуют расширению знаний покупателей о том законодательстве, которое является предметом ее деятельности (Электронный журнал Госдепартамента США .Том 4, №1, февраль 1999).

Антитрестовская политика федеральных органов власти США определяется не только антитрестовскими структурами, в связи с тем, что указанные законодательные положения и нормы сформулированы достаточно широко и неопределенно. Конгресс США оставил за судебной властью право решать, что составляет «попытку монополизации», «существенного уменьшения конкуренции на свободном рынке», «нечестных методов ведения конкурентной борьбы» и т.д.

К поведению фирм, которое считается незаконным, относятся следующие виды действий:

- фиксирование продажных цен, тайное и явное;
- ограничения покупки: запрет заказчикам покупать товар в объемах, ценах, местах, сроках;
- ограничения в продажах по ценам, объемам, срокам, местам;
- связанные продажи товаров;
- все виды недобросовестной рекламы;
- все виды недобросовестной маркировки товаров;
- вертикальные или горизонтальные ограничения конкуренции, связанные с давлением на поставщиков (потребителей) продукции или на другие фирмы, производящих данный продукт (Лебедев О. Т., 2008).

13.5.3. Основные компоненты антимонопольного законодательства США

Объектом антимонопольного регулирования являются *поведение компаний и институциональная структура* экономики. Воздействие же антитрестовского законодательства направлено на состав хозяйственных единиц, их экономическое поведение и ряд форм взаимоотношений между ними. Важнейшие принципы антимонопольной политики сформулированы в специальном своде хозяйственного права США под названием “*Антитрестовское законодательство*”. Однако, целесообразно рассмотреть основные его составные части, т.е. основополагающие законодательные акты.

В политике антитреста отмечаются три главных волны (периода):

- 1885–1915 гг. Появилась антитрестовская политика и регулирующие органы (агентства);

- 1933 – 1950 гг. Внесение регулирования в секторы экономики (авиалинии, телефон, электроэнергетика);
- 1965 – 1975 гг. Третья волна породила различные структуры, регулирующие безопасность и благосостояние.

Каждая из таких волн была выражением результирующего сектора взаимодействия противоборствующих сил, требующих как вмешательства правительства в функционирование крупного бизнеса, так и свободы предпринимательства (Лебедев О. Т., 2008).

ЗАКОН О ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ ШТАТАМИ (1887 г.)

Закон был принят в результате монополизации рынка железнодорожных перевозок в основном на Западе США и направлен на ее ограничение. Монопольной властью железные дороги там обладали в полной мере, но правомерно отметить, что эта власть не была получена на свободном рынке, она проистекала из государственных субсидий и государственных ограничений.

Существует точка зрения, что «подобно последующим законам, направленным на установление контроля над бизнесом, этот закон был попыткой исправить экономические искажения, внесенные ранее в результате вмешательства государства, но вина за которые была возложена на свободный рынок» (А Гринспен, 1962).

ЗАКОН ШЕРМАНА (1890 г.)

"Закон, направленный на защиту торговли и промышленности от незаконных ограничений и монополий". Закон Шермана запрещает контракты и тайные сговоры, ограничивающие торговлю США внутри страны или с другими странами, и образует прочное основание для всего антимонопольного законодательства США в целом. Этот закон определяет монополизацию (т.е. попытку одного предприятия контролировать весь рынок посредством недобросовестных действий) и попытку монополизации области торговли или бизнеса как противоправное действие для любой компании.

Компания нарушает закон, когда пытается удержать позицию монополиста или получить на нее право посредством необоснованных методов, например, путем введения определенных оговоренных цен, мошеннических заявок на торгах, других картельных мер и акций. Для вынесения решения суда ключевым фактором для признания

необоснованности методов является доказательство того, насколько рассматриваемое совершенное деяние данной компании имеет правомерное законодательное обоснование. Нарушение данного закона может быть предметом рассмотрения в общегражданском суде, который имеет право налагать соответствующие штрафы или издавать судебное распоряжение о запрещении применения недобросовестных приемов, либо предметом рассмотрения в уголовном суде, который имеет право и налагать соответствующие штрафы и заключать под стражу. Закон Шермана гласит, что на корпорацию может быть наложен штраф на сумму до 10 млн. дол. США, на других обвиняемых – до 350 000 дол. США; и что физическое лицо может быть приговорено к заключению сроком до трех лет лишения свободы.

ЗАКОН О ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТОРГОВОЙ КОМИССИИ (1914г.)

В соответствии с законом о Федеральной торговой комиссии, который лег в основу создания Федеральной торговой комиссии (ФТК), данная Комиссия, помимо прочих прав, имеет право предотвращать недобросовестные методы ведения конкурентной борьбы и мошеннические действия. ФТК имеет право обратиться к конкретной компании с требованием оплатить клиентам компенсацию за причиненный вред. Данная комиссия осуществляет свою деятельность путем представления письменных распоряжений и проведения расследований.

ЗАКОН КЛЕЙТОНА (1914 г.)

Закон Клейтона является дальнейшей тщательной разработкой Закона Шермана и запрещает следующие виды деятельности: ценовая дискриминация – продажа одного и того же продукта разным покупателям по разным ценам; исключительное право продажи – закрепление розничного торговца или оптовика за одним и тем же поставщиком, убеждая, что никакой другой агент по продажам не будет принимать заказы на поставку в данном регионе; соединенное директорство – директор одной компании одновременно является членом правления в двух или более конкурирующих компаниях; владение акциями компаний, принадлежащих своим конкурентам. Этот закон также запрещает такие акты слияния и продажи, которые могут оказать влияние на снижение конкурентной борьбы или будут способствовать монополизации. Данный закон предоставляет Министерству юстиции США и ФТК полномочия

блокировать любые слияния и поглощения компаний, которые могут привести к нарушению антимонопольного законодательства.

ЗАКОН РОБИНСОНА-ПАТМАНА (1936 г.)

Этот закон расширил рамки запрещаемой дискриминации, включив в нее не только попытку устранения конкурентов, но и также нанесение им какого-либо ущерба.

Закон был нацелен на предотвращение недобросовестной конкуренции в торговле путем предоставления или получения скидок или услуг, если подобные действия приводили к дискриминации и существенному снижению конкуренции. В основном регулировал снижение оптовых цен в межштатной торговле, проводимое в целях конкурентной борьбы.

АКТ УИЛЕРА-ЛИ (1938 г.)

Поправка Уилера-Ли расширила власть ФТК, и этот орган стал более ориентирован на потребителя. К списку «бесчестных методов конкуренции» добавилось положение об «актах и практике введения в заблуждение». Кроме того, поправка Уилера-Ли возлагала на *ФТК* полномочия самим инициировать расследования против компаний, выдавать распоряжения о приостановке и прекращении деятельности и подвергать штрафам компании, не подчиняющиеся распоряжениям. Под юрисдикцию ФТК был передан контроль за рекламой продуктов питания, лекарств, косметики и терапевтических средств.

ЗАКОН СЕЛЛЕРА-КЕФОВЕРА (1950 г.)

Поправка к Акту Клейтона, запрещающая фирме приобретать активы другой фирмы, если это приводит к ослаблению конкуренции. Если законом Клейтона был поставлен заслон горизонтальным слияниям крупных фирм, то поправка Селлера-Кефовеера ограничивала вертикальные слияния.

АКТ МАКГАЙРА (1952 г.) (поправки к «Акту о федеральной торговой комиссии»)

В нем участники соглашений получили ясно выраженное право требовать соблюдения фиксированных ими цен не только от фирм, прямо присоединившихся к соглашению, но и от тех компаний и отдельных лиц, которые не являются участниками

таких сговоров. Этот закон был принят под предлогом охраны интересов мелких промышленных и торговых фирм. Он фактически легализовал практику установления монопольных цен, которую охотно используют и крупнейшие корпорации.

«АКТ 1960 ГОДА О БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЯХ» (1960 г.)

Применяется к банкам, входящим в систему, гарантированную федеральной корпорацией по страховым депозитам. По закону, для слияния национальных банков требуется одобрение со стороны Генерального финансового контролера, а для остальных банков – согласие Скамьи директоров федеральной резервной системы или Федеральной корпорации по страховым депозитам, рассматривающих воздействие сделки на конкуренцию. Данные федеральные органы должны запросить мнение генерального прокурора по поводу относящихся к слиянию условий конкуренции (Лебедев О. Т., 2008).

ЗАКОН ХАРТА-СКОТТА-РОДИНО ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА (1976 г.)

Закон Харта-Скотта-Родио вносит дополнения в Закон Клейтона в части предъявления к компаниям требования заранее уведомлять ФТК и антимонопольное отделение Министерства юстиции о проведении слияний и сделок по приобретению. Это позволяет органам провести изучение возможного влияния предполагаемых актов слияния на конкуренцию. Они могут потребовать от сторон, осуществляющих такое слияние, продать часть своих активов, либо могут заблокировать операцию слияния в целом. Неисполнение требования о предварительном уведомлении о проведении слияния является поводом для наложения штрафных санкций на сумму до 10 000 дол. США за каждый день неисполнения данного закона.

ЗАКОН О СОВМЕСТНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (1993 г.)

Данный закон устанавливает для ряда компаний определенную защиту в рамках антимонопольного законодательства

на ведение ряда совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, если они соответствуют той отрасли, которая была зафиксирована ранее в соответствующем письменном уведомлении, направленном в Министерство юстиции и ФТК.

ЗАКОН УЭББА-ПОМИРИНА (1993 г.)

Закон Уэбба-Помириня предоставляет ограниченные антимонопольные привилегии для учреждения и деятельности ассоциации компаний, которые конкурируют в разных сферах бизнеса, чтобы осуществлять совместные экспортные операции.

ЗАКОН О МЕЖДУНАРОДНОМ СОДЕЙСТВИИ В ПРИМЕНЕНИИ АНТИМОНОПОЛЬНЫХ ЗАКОНОВ (1994 г.)

Данный закон предоставляет ФТК и Министерству юстиции США соответствующие полномочия для заключения договоров о взаимопомощи с иностранными антимонопольными структурами. В соответствии с такими договорами США и иностранные государства могут обмениваться, при условии ряда ограничений, доказательствами фактов нарушения антимонопольного законодательства и оказывать друг другу содействие в проведении расследования таких фактов.

Быстрое расширение и распространение глобальной торговли, которое началось с администрации Рейгана, привело к тому, что администрации Буша (старшего) и Клинтона стали разрабатывать более энергичные подходы к применению антимонопольного законодательства на международном уровне. Приоритетным при решении этой задачи Министерством юстиции США стал вызов международным картелям, которые назначали и регулировали цены, особенно тем из них, которые неприкрыто угрожали деловой активности и клиентуре США. Теперь все больше стран становятся участниками общего экономического рынка, все больше рынков становятся глобальными, соответственно и сотрудничество антимонопольных полномочных структур расширяется.

Консультативный совет при Министерстве юстиции усиленно работает над выработкой новых рекомендаций по антимонопольным вопросам международного уровня, чтобы дополнить ими политику США в 21-м веке: мультиюрисдикционное исследование актов слияния компаний, взаимодействие антимонопольной политики и политики торговли,

сотрудничество в области применения законодательства (Электронный журнал Госдепартамента США .Том 4, №1, февраль 1999)

Целесообразно рассмотреть реализацию антимонопольного законодательства по основным областям регулирования (Табл. 13.6).

Таблица 13.6

**Реализация антимонопольного законодательства по
основным областям регулирования**

Область регулирования	Суть регулирования области
Фиксация и влияние на цены	Фиксация цен на товар – нарушает Закон Шермана сама по себе, доказывать вредоносность или неоправданность суду не требуется. Обвиняемые по этой статье закона не могут защищаться на том основании, что их действия могли повлечь какие-либо благоприятные последствия для экономической жизни. Конкурирующие фирмы обязаны вести самостоятельную и независимую ценовую политику без попыток любого рода кооперации. Соглашения по ограничению выпуска продукции, разделении рынков сбыта, обмен информацией о ценах между конкурирующими предприятиями также приближаются по своей сути к прямым соглашениям о ценообразовании, но рассматриваются по отношению к закону более гибко.
Слияния	Закон Клейтона и, уже конкретнее, закон Селлера содержат в себе механизмы, направленные на контроль над слиянием фирм и предприятий. Кроме горизонтальных слияний «под прицел» закона попадают вертикальные и конгломератные слияния. С 80х годов наблюдается смягчение политики в этом направлении. Для определения законности практики горизонтальных слияний в качестве оценочного параметра используется индекс Герфиндаля. На насыщенных рынках слияния, которые приводят к росту индекса на 100 и более пунктов, уже могут оспариваться в законодательном порядке, если не существует иных факторов, указывающих на то, что подобная мера не грозит потребителям неприятными последствиями. Во внимание принимаются следующие обстоятельства: – менее охотно слияния признаются в тех отраслях промышленности, которых выпускают более однородную продукцию и где ранее было доказано существование тайных соглашений между различными группами предпринимателей.; – более охотно слияния признаются в тех отраслях промышленности, претерпевающих активные и быстрые технологические изменения или которые сталкиваются с наличием на рынке товаров-субститутов.

Область регулирования	Суть регулирования области
Вертикальные связи (отношения «поставщик – потребитель»)	Вертикальные связи регулируются менее жестко, чем горизонтальные. Инструкция 1984 года разрешает слияния крупных фирм и корпорации, если «имеются ясные и убедительные доказательства повышения в этом случае эффективности производства, сокращения непроизводственных затрат, либо в случае близкого краха одной из фирм». Однако, под рассмотрение суда попадают: слияния, создающее искусственные барьеры для выхода на рынок, тенденции по заключению тайных сделок и соглашений относительно раздела рынка; соглашения о поддержке цены продажи товара; договоры о эксклюзивных правах торгующих организаций на реализацию на рынке определенного вида товаров; соглашения о продаже товара с принудительным ассортиментом, территориальное деление рынков.
Ценовая дискриминация	Закон Клейтона определил дискриминацию цен как незаконное деяние, однако первоначально внедрение этих статей закона в повседневную экономическую жизнь столкнулось с рядом трудностей. Затем была принята поправка Робинсона – Патмана, чья основная цель состояла в запрещении использования различных торговых скидок при отсутствии ясных и недвусмысленных доказательств отражения этих скидок как реальной экономии издержек и производственных затрат, либо попыток соответствия конкуренции. Но так ценовая дифференциация может иметь и позитивный эффект, регулирование по этому направлению пересматривается.

13.5.4. Критика антитрестовского законодательства США

Антимонопольное законодательство США подвергалось жесткой критике со всевозможных сторон всю историю своего существования. Американские и иностранные ученые и исследователи этого вопроса в течение всего XX века и поныне ставят под сомнение все основы АМЗ США, его легитимность, его необходимость и оправданность. Многие авторитетные ученые на сегодняшний день являются резкими противниками антимонопольного законодательства США в его современном виде и приводят убедительные доказательства его неоправданности и даже вредности путем рассмотрения истории и причин его возникновения, а также крупнейших антимонопольных дел – от *Standard Oil* Рокфеллера и *United States Steel* в начале XX века до *Microsoft* в самом его конце.

Непосредственный объект антимонопольного регулирования – хозяйственная практика компаний, действующих в самых различных отраслях производства и сферах коммерции, столь многогранен, что не может быть полностью охвачен некими специально выработанными правилами, оформленными в виде законов. Именно этим объясняется и определенная обобщенность формулировок основных антитрестовских законов, и неоднозначность их толкования судами при разборе конкретных дел, а также эволюция подходов органов антимонопольной защиты к предмету их деятельности, и смена приоритетов антимонопольного регулирования.

Неоднозначность исхода процесса формирования структуры рынка в результате стратегических шагов действующих на нем компаний с точки зрения воздействия на интересы потребителя и общества в целом диктует необходимость индивидуальной оценки при разборе конкретных антимонопольных дел. Вместе с тем существует ряд общих правил (законов) обязательных для выполнения в любом случае. К их числу относится прежде всего перечень видов коммерческой практики, запрещенных законом однозначно. Какова бы ни была конкретная ситуация, подобным образом поступать нельзя. (Синявская Н. И. 2004) Все остальные случаи рассматриваются судами на основах англо-саксонского права и обстоятельств конкретной ситуации.

На практике проведение антимонопольной политики сталкивается с определенными трудностями, среди которых можно выделить следующие:

- зачастую отсутствуют однозначные трактовки возможных последствий поведения фирмы, например, слияния двух фирм: при проведении антимонопольной политики должен быть подведен баланс всех последствий, как отрицательных, так и положительных;

- неопределенность субъекта ущерба от несовершенной рыночной структуры: например, розничного продавца-дилера товара, выпускаемого монополистом, или конечного потребителя продукции; не всегда нарушения добросовестного поведения фирмы на рынке становятся объектом регулирования государства.

Для измерения последствий государственного регулирования применяются ряд методов, таких как:

- сравнение функционирования регулируемых и нерегулируемых фирм и рынков;
- использование различной интенсивности регулируемых ограничений на одном и том же рынке, в одной и той же отрасли;
- проведение регулирующих мероприятий в малых масштабах для выяснения воздействия какой-либо меры на поведение фирм;
- моделирование поведения фирм и рынков с различными условиями функционирования.

Таким образом, антитрестовское законодательство в США не включает в себя конкретных требований, которые детально регулируют ту или иную сферу экономики, а состоит из ряда достаточно общих положений, целью которых является поддержание конкуренции.

Неопределенные формулировки закона Шермана позволили правительственным и судебным органам США приспособлять «резиновые» статьи этого закона к интересам крупного капитала. Не случайно за рубежом акт Шермана относится к числу наиболее смутных статусов в США. Положения закона Шермана тем не менее до сих пор рассматриваются в качестве особенно высоких достоинств этого акта и основы антитрестовской политики США. (Лебедев О. Т., 2008).

И по сей день оспариваются сами основы и предпосылки принятия первых антимонопольных законов. Суть критики сводится к тому, что негативные результаты первичного вмешательства государства были изначально интерпретированы как «провалы рынка» и ошибочно решено было корректировать их за счет еще большего вмешательства государства – антимонопольными законами.

Большая часть критики и негативного отношения к принципам антимонопольного регулирования и его влиянию базируется на анализе крупнейших антимонопольных дел за более чем столетнюю историю регулирования. Среди них, например, дела сахарной компании E. C. Knight и American Sugar Refining Company (1895), транспортного гиганта Northern Securities (1904), нефтяного легендарного гиганта Standard Oil Д. Рокфеллера (1911), American Tobacco (1911), стальной корпорации United States Steel (1920), крупнейшей алюминиевой компании ALCOA (1945), целлофановая компания DuPont (1956) и, наконец, дела информационных гигантов Telex-IBM (1975) и Microsoft (2001). Это, конечно, далеко не

полный список, но это дела, вызывающие наибольшую полемику ученых и бизнесменов по части некорректности обвинений, расследований, приговоров, а значит и пагубности последствий.

Вышеупомянутый ученый–экономист Гринспен, анализируя дела *Standard Oil* и *United States Steel*, высказывал следующее, что выглядит достаточно логично: «Самым грозным из «трестов» была компания *Standard Oil*. Тем не менее, в момент принятия Закона Шермана, в доавтомобильный период, все нефтяная промышленность составляла менее 1% валового национального продукта и едва превышала одну треть размера обувной промышленности. Опасения порождает не абсолютный размер трестов, а их доминирование в соответствующих отраслях. Однако наблюдатели не сумели уловить тот факт, что на рубеже веков контроль *Standard Oil* над более чем 80% нефтеперерабатывающих мощностей имел экономический смысл и способствовал росту американской экономики. Подобный контроль приносил очевидный прирост эффективности путем интеграции разнородных операций по переработке, перепродаже и транспортировке нефти; он также позволял привлекать капитал более простыми и дешевыми путями.

По мере расширения рынка в отрасль входят новые фирмы, тем самым, сокращая долю рынка, занимаемую доминирующей фирмой. Так было в стальной, нефтяной, алюминиевой промышленности, производстве контейнеров и множестве других крупных отраслей. Очевидная тенденция доминирующих в отрасли компаний со временем терять часть своей рыночной доли порождена не антимонопольным законодательством, а тем фактом, что при возрастании спроса на некоторый продукт сложно препятствовать входу новых фирм на рынок. Например, *Texaco* и *Gulf* выросли бы в крупные фирмы, даже если бы трест *Standard Oil* в своем первоначальном виде не был расформирован. Аналогично, полвека назад доминирование корпорации *United States Steel* в стальной промышленности было бы ослаблено как при наличии Закона Шермана, так и при его отсутствии. (Гринспен А., 1962.).

И главный вывод делает Гринспен, который частично ставит под удар принципы антимонопольного регулирования: «Для того, чтобы удерживать более 50% рынка продукции крупной отрасли в свободной экономике, требуются неординарные способности. Нужны необычайные

производственные возможности, безошибочные бизнес-решения, неустанные усилия по непрерывному совершенствованию продукции и технологий. Та редкая компания, которая способна сохранять свою долю рынка год за годом, десятилетие за десятилетием, добивается этого через эффективность производства – и заслуживает одобрения, а не порицания» (там же).

Также можно отметить, что, например, знаменитый американский аналитик и экономист Доминик Арментано, проанализировав большой спектр антимонопольных дел в своих трудах, пришел к однозначному выводу о нецелесообразности антимонопольного регулирования как острого вмешательства в экономические процессы, имеющие все необходимые механизмы для саморегулирования. Во многих делах последних десятилетий, таких как, к примеру, Telex-IBM, отмечает Арментано, уже проявляется смягчение и меньшая категоричность судов в рассмотрении дел и торжество необходимости доказывать негативность последствий действий фирм для общества, в первую очередь.

Критики отмечают, что самое большое препятствие для конкуренции – барьеры входа в отрасль. Однако, в современной рыночной ситуации в Америке, считают они, барьеры могут быть установлены лишь путем государственного вмешательства в форме предоставления субсидий или франшиз. Без помощи государства для потенциального монополиста невозможно устанавливать и сохранять цены и производственную политику, не согласуясь с остальной экономической системой. Установление высоких цен и объемов производства на уровне, приносящем новым фирмам в отрасли прибыль существенно выше, чем в других отраслях, неизбежно привлекает конкурентов. Тем более, естественным регулятором конкуренции может выступать и рынок капитала, перелив средств в котором неизбежно происходит в сторону большей доходности, а значит большие прибыли за счет цен, а не низких издержек, привлекают-таки конкурентов.

Оборот национального капитала в полностью свободной экономике постоянно подталкивал бы капитал в прибыльные сферы – и это служило бы действенным ограничением на конкурентные цены и производственную политику коммерческих фирм, делая сохранение принудительной монополии невозможным. Такая монополия может

процветать только в так называемой смешанной экономике, защищенной от дисциплинирующего воздействия рынка капитала с помощью франшиз, субсидий. (Там же). Последнее, как нельзя лучше подходит современной российской действительности и объясняет многие тенденции развития ее сегодняшнего бизнеса.

Несмотря на всю критику, антимонополизм процветает в США, как и прочих развитых и развивающихся странах, и по сей день. Политический аспект играет здесь, бесспорно, не последнюю роль: это большое влияние, крупные интересы, большие деньги и большая власть. О. Т. Лебедев высказывает такую точку зрения: «В настоящее время обе политические партии в полемике предпочитают обращаться к антитрестовской проблеме в основном лишь для саморекламы, а конгресс – для умиротворения общественного мнения и для поддержания видимости динамичности антитрестовской политики иногда идет на частичное усиление действующего законодательства» (Лебедев О. Т., 2008).

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 13

1. Функции ФАС РФ в разных фазах экономического цикла претерпевает существенные изменения:

– В фазе **рецессии** основными функциями ФАС становятся: предотвращение попыток вывести из экономического оборота ограниченные ресурсы, воспрепятствовать научно-техническому и экономическому росту конкурентов, стремление вступить в сговор с конкурентами, захватить рынок, необоснованно повысить цены выше общественно эффективного уровня.

– В фазе **роста** приоритетными функциями ФАС становятся: недопущение выхода действий фирм за рамки конкурентного и правового поля. В этой фазе борьба с неоправданной монополизацией, неоправданным разукрупнением бизнеса, недобросовестной конкуренцией и нарушением прав и равенства потребителей является первоочередной. В этой фазе необходимо тщательно следить за деятельностью финансовых организаций которые стараются максимально повышать свои прибыли, часто прибегая к дискриминационным условиям или нарушая конкурентные принципы работы на рынке. Это способствует «надуванию финансовых пузырей».

2. Важнейшей проблемой является **оценка эффективности деятельности ФАС**. Целесообразно использовать общепринятый подход к оценке экономической эффективности: соизмерению затрат и результатов. Апробация этого подхода показала, что деятельность ФАС РФ в период 1998-2009 гг. не может быть признана эффективной, поскольку затраты на содержание ФАС превышают эффект ее деятельности. Причиной возникновения подобного результата является ограничение функций ФАС извлечением дохода только за счет сбора штрафов за нарушение антимонопольного законодательства.

3. В состав эффекта деятельности ФАС необходимо, помимо дохода от наложения штрафов, **включить доходы от реализации дополнительных, важнейших в условиях разных фаз экономического цикла функций:**

- эффект предотвращения картелирования хозяйствующих субъектов;
- эффект предотвращения в фазе *рецессии* экономического цикла действий властных структур по свертыванию малого бизнеса и обусловленного этими действиями роста безработицы за счет сокращения действовавших рабочих мест;
- эффект предотвращения в фазе *роста* экономического цикла спекуляций на финансовых рынках, приводящих к «надуванию финансовых пузырей»;
- эффект предотвращения монополизации рынка всех видов коммунальных и иных услуг, приводящей к необоснованному росту цен и тарифов.

4. Целесообразно использовать опыт организации антимонопольного законодательства США с учетом российских реалий. Для РФ актуально положение: «Без помощи государства для потенциального монополиста невозможно устанавливать и сохранять цены и производственную политику, не согласуясь с остальной экономической системой».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Интернет сайт <http://www.fas.gov.ru/>
2. ФАС. Доклад о состоянии конкуренции в РФ. Москва 2009
3. Положение о Федеральной антимонопольной службе от 29 июля 2004 г.

4. Электронный журнал Госдепартамента США, Том 4, №1, февраль 1999 г.

5. ДОКЛАД О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы на 2010 – 2012 годы

6. Антимонопольная политика в России: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Нац. экономика»/И. В. Князева – 3-е изд., стер. – Москва: Издательство «Омега-Л», 2008. – 493 с.

7. *Гринспен Алан*. Антимонопольное регулирование / Доклад на семинаре по антимонопольному регулированию Национальной ассоциации бизнес-экономистов. Кливленд, 25 сентября 1961 года (Nathaniel Branden Institute, Нью-Йорк, 1962)

8. Выступление М. Фридмана на конференции Института Катона и журнала Forbes ASAP «Вашингтон против Силиконовой долины». (Впервые: Friedman M. The Business Community's Suicidal Impulse // Cato Policy Report. Vol. 21. № 2 (March–April 1999).)

9. Конкуренция и предпринимательство/ Израэл М. Кирцнер (Перевод с английского под ред. доктора экономических наук, профессора А. Н. Романова) – ООО "ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА", 2001

10. *Артемов И. Ю., Сушкевич А. Г.* Основания антимонопольной политики государства // Экономическая политика. 2007. № 4. С. 200 – 206.

11. *Кизилов В. В., Новиков В. В.* К вопросу о необходимости отмены антимонопольного законодательства // Закон. 2008. № 2 (http://www.tolk-idea.ru/otmenite_antitrust.htm)

12. *Кузнецов Ю. Новиков В.* Антимонопольная алхимия: превращение интересов в права//Экономическая политика, № 2, 2008

13. Большая советская энциклопедия. Статья «Монополии капиталистические». Кочеврин Ю. Б.

14. Электронный журнал Госдепартамента США .Том 4, №1, февраль 1999 г. «Антимонопольная политика и правила отношений с конкурентами»

15. Антитраст против конкуренции / Доминик Т. Арментано. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 432 с.

16. *Jonathan Huges*, The governmental Habit: Economic controls from Colonial Times to the Present (New York:Basic Books, Inp., Publishers, 1977). Пер. с англ. АНО «ИРИСЭН» А. Куряева

17. *Jerrold G. Van Cise*, “Religion and Antitrust” (The Antitrust Bulletin, Vol.23, №3 (Autumn 1978). Пер. с англ. АНО «ИРИСЭН» А. Куряева

18. *Синявская Н. И.* Роль финансовой системы в научно-технологическом развитии (На примере США) : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 : Москва, 2004 222 с. РГБ ОД, 61:04-8/5062

19. *Лебедев О. Т.* Экономика отраслевых рынков / О. Т. Лебедев. – М.: Бослен, 2008. – 528 с.

ГЛАВА 14. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ФАЗАХ РЕЦЕССИИ И РОСТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.

14.1 ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЙ РЕАЛИЗОВАТЬ ЕГО ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ.

14.1.1. Взаимосвязь инвестиционной и инновационной стратегий в условиях цикличности развития экономики

Являясь частью общей стратегии экономического развития предприятия, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер и должна быть согласована с ее целями и направлениями. Вместе с тем, инвестиционная стратегия сама оказывает существенное влияние на формирование общей стратегии экономического развития предприятия.

В период перехода экономики из одной фазы экономического цикла в другую, когда существенно возрастает неопределенность, инвестиционная деятельность предприятия зачастую сводится исключительно к удовлетворению его текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов, их прироста или реструктуризации в связи с изменяющимися объемами спроса на продукцию предприятия. Однако такой подход к инвестиционной деятельности предприятия позволяет ему лишь поддерживать конкурентные преимущества в краткосрочном периоде, но никак не управлять ими. Для руководства предприятия важно понять необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью, направленной на реализацию его инновационных программ, на основе прогнозирования ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды. Наиболее эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью

предприятия, подчиненного реализации целей ее инновационного развития в условиях существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры инвестиционного рынка – то есть неопределенностью внешней среды функционирования предприятия, выступает инвестиционная стратегия.

Инвестиционная стратегия представляет собой *систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых направлением его стратегического развития, а также выбор наиболее эффективных путей достижения поставленных целей.*

По сути, инвестиционная стратегия – это основное направление всей инвестиционной деятельности предприятия, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению целей стратегического развития предприятия, реализации инновационных программ предприятия и получению ожидаемого инвестиционного эффекта. Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной *деятельности* предприятия, характер формирования инвестиционных *ресурсов* и последовательность этапов реализации инвестиционных *целей*, обеспечивающих управление конкурентными преимуществами предприятия на горизонте планирования.

Её роль в функционировании предприятия и тесную связь с прочими стратегиями, составляющими в совокупности его экономическую стратегию, представлена на схеме (Рис. 14.1).

Из представленных на данном рисунке сфер принятия стратегических решений центральное место занимает товарно-рыночная (маркетинговая) стратегия, которая, как правило, в значительной степени индуцирует соответствующие стратегии и решения в других сферах (технической, социальной и управленческой). Однако эти сферы принятия решений могут быть реализованы также и автономно. Инвестиционную стратегию можно считать связующим звеном всей комплексной экономической стратегии предприятия, так как реализация товарно-ресурсной, технической, социальной и других компонент комплексной стратегии

предприятия требует поддержки в виде совокупности базисных решений в сфере инвестиций (глава7).

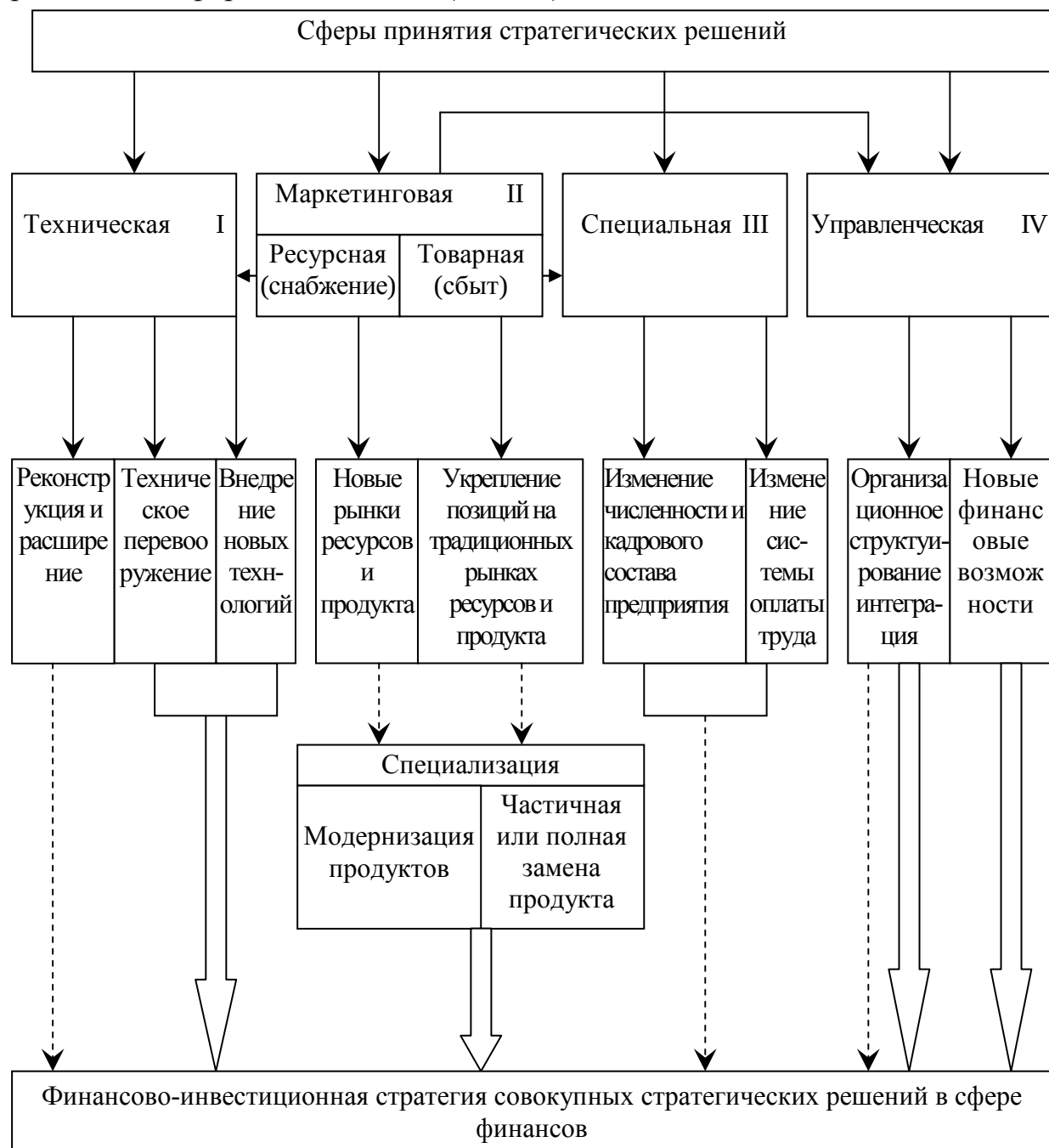


Рис. 14.1. Взаимосвязь различных стратегий предприятия с финансово-инвестиционной стратегией (основные направления финансово-инвестиционной деятельности)

14.1.2. Основные направления инвестиционной деятельности и источники её финансирования

В рамках финансово-инвестиционной стратегии могут быть выделены *основные направления инвестиционной деятельности предприятия*. К ним относятся:

- 1) Инвестиции на поддержание простого воспроизводства (в основном из амортизационных фондов с привлечением дополнительных средств в случае инфляции и обесценения накоплений);
- 2) Вложения в капитальное строительство;
- 3) Инвестиции на увеличение оборотных средств;
- 4) Финансирование инновационных разработок и НИОКР.

Описание инвестиционной стратегии предприятия должно базироваться, с одной стороны, на основных направлениях его предпринимательской активности и портфеле инвестиционных проектов, а с другой – на анализе главных источников получения финансовых ресурсов: их доступности, уровне риска и эффективности использования, а также оценки их потенциальной емкости.

Ввиду особой важности в современных условиях анализа источников финансирования, характеризующихся хроническим дефицитом финансовых средств на производственных предприятиях, предлагается заострить на этом особое внимание. На схеме (Рис. 14.2) представлена классификация основных источников финансовых средств предприятия, к числу которых относятся:

- 1) Фонды развития предприятия (нераспределенная прибыль, амортизация, резервы, неиспользованная часть социальных фондов и т. д.);
- 2) Ресурсы, привлеченные за счет дополнительной эмиссии ценных бумаг предприятия;
- 3) Ресурсы, привлеченные в качестве консолидированных средств других предприятий (в рамках договоров интеграции);
- 4) Коммерческие и вексельные кредиты;
- 5) Банковские кредиты и ссуды различных видов;
- 6) Государственные (льготные) кредиты (в рамках централизованной инвестиционной программы);
- 7) Прямые государственные инвестиции (в рамках централизованной

инвестиционной программы).



Рис. 14.2 Схема источников финансирования предприятия

Источники (4) и (5) являются взаимодополняющими, и различаются лишь непосредственным источником заемных средств. Следует заметить, что кроме перечисленных источников финансирования предприятий, в условиях смены фазы экономического цикла предприятиям доступны так называемые *квазиинвестиционные ресурсы*.

Их существование обусловлено особым феноменом российской экономики, получившим название *системы взаимных неплатежей*. Вызывая острейший дефицит оборотных средств, неплатежи останавливают нормальный ход воспроизводства не только на уровне конкретного предприятия, но и на уровне экономики в целом. Реакцией предприятия на этот феномен является использование в своей деятельности особых неденежных форм инвестирования, которые с

известной долей условности можно рассматривать как своеобразные инвестиционные источники финансирования. К ним относятся:

- 1) Взаимные зачеты долгов предприятий;
- 2) Бартер (натуральный обмен произведенными товарами и услугами);
- 3) Накопление средств на особых счетах дочерних фирм.

14.1.3. Анализ источников финансирования инвестиционной стратегии

В матрице (Таблица 14.1) приводится интегральная оценка различных источников финансирования с учетом критериев доступности, потенциальной емкости, эффективности использования и уровня риска. Каждый из этих критериев может находиться на одном из уровней (максимальном, существенном, удовлетворительном, низком или минимальном). Данная таблица является достаточно условной классификацией финансовых ресурсов, однако в целом она отражает сложившуюся в современных условиях отечественной экономики ситуацию.

Несмотря на очевидную привлекательность государственных инвестиций и государственных (льготных) кредитов, практическая их значимость перечеркивается малой доступностью. В этой сфере распределение инвестиций, как правило, подчинено внеэкономическим критериям и характеризуется большой нестабильностью принимаемых решений.

Для промышленных предприятий в России основными видами финансирования из внешних источников являются привлечение инвестиций в акционерный (уставный) капитал и привлечение заемных средств.

Инвестирование в акционерный капитал компании (прямое инвестирование)

Основными формами привлечения инвестиций в акционерный капитал являются:

- 1) Инвестиции финансовых инвесторов;
- 2) Стратегическое инвестирование.

Таблица 14.1

Характеристика источников финансирования

№ п/п	Виды финансирования	Критерии оценки			
		Доступность	Емкость	Эффективность	Уровень риска
1	Фонды развития	Максимальная	Незначительная (пропорции распределения прибыли на потребление и накопление)	Максимальная (бесплатный ресурс)	Минимальный
2	Эмиссия акций	Удовлетворительная (для рентабельных предприятий)	Существенная (привлекательность акций)	Существенная (дивиденды по акциям)	Удовлетворительный (структура акционерного капитала)
3	Консолидированные средства	Удовлетворительная (интеграционная возможность предприятия)	У д о в л е т в о р и т е л ь н ы е (условие договоров консолидирующихся структур)		
4	Кредиты и ссуды	Низкая (для рентабельных и надежных предприятий)	Максимальная	Низкая (уровень процентной ставки)	Низкий (условия кредитного договора)
5	Государственные кредиты	Минимальная (приоритетность предприятия)	Максимальная	Максимальная (дешевый ресурс)	Минимальный
6	Государственные инвестиции	Минимальная (особый статус предприятия)	Максимальная	Максимальная (бесплатный ресурс)	Минимальный

Инвестиции финансовых инвесторов представляют собой приобретение внешним профессиональным инвестором (группой инвесторов) пакета акций компании (как правило, блокирующего, но не контрольного) в обмен на инвестиции с последующей продажей данного пакета через 3 – 5 лет (в основном это венчурные и паевые фонды). Либо размещение акций компании на рынке ценных бумаг широкому кругу инвесторов (в данном случае это могут быть компании любого направления деятельности или физические лица). Инвестор в данном случае получает основной доход за счет продажи своего пакета акций (то есть за счет выхода из бизнеса).

В связи с этим привлечение инвестиций финансовых инвесторов целесообразно для развития предприятия: модернизации или расширения производства, роста объемов продаж, повышения эффективности деятельности, в результате чего будет расти стоимость компании и, соответственно, вложенный инвестором капитал.

Стратегическое инвестирование представляет собой приобретение инвестором крупного (вплоть до контрольного) пакета акций компании. Как правило, стратегическое инвестирование предполагает длительное или постоянное присутствие инвестора среди собственников компании. Зачастую конечной стадией стратегического инвестирования является приобретение компании либо слияние ее с компанией-инвестором (гл. 7).

В качестве стратегических инвесторов обычно выступают предприятия-лидеры отрасли и крупные объединения предприятий. Основной целью стратегического инвестора является повышение эффективности собственного бизнеса и получение доступа к новым ресурсам и технологиям.

Инвестирование в форме предоставления заемных средств

Основные инструменты – кредиты (банковские, коммерческие), облигационные займы, лизинговые схемы. Лизинговые схемы могут быть отнесены к инвестициям в форме заемных средств с некоторыми оговорками, поскольку по своей сути лизинг является формой передачи имущества в аренду. Однако по форме получения дохода лизингодателем (в форме процента) лизинг близок к банковским кредитам. Объемы привлекаемого финансирования могут быть от нескольких десятков тысяч долларов до десятков миллионов долларов. Сроки финансирования также

могут колебаться от нескольких месяцев до нескольких лет. При данной форме финансирования основной целью инвестора является получение процентного дохода на вложенный капитал при заданном уровне риска. Поэтому данную группу инвесторов *интересует дальнейшее развитие предприятия* с точки зрения его возможности исполнить обязательства по выплате процентов и возврату основной суммы долга. Таким образом, всех инвесторов можно разделить на две группы: **кредиторы**, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и **участники бизнеса**, заинтересованные в получении дохода от роста стоимости компании.

14.1.4. Инвестиционная привлекательность предприятия для разных групп инвесторов

В главе 12 рассмотрены проблемы инвестиционной привлекательности региона. Регион может быть привлекателен (или не привлекателен) в зависимости от складывающейся региональной ситуации (рис.12.1). Однако существенную роль в привлечении инвесторов играет состояние и характер отдельных предприятий (простых и сложных экономических единиц). Отсюда следует необходимость рассмотрения проблемы привлекательности на уровне этих предприятий.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. С другой стороны она обусловлена уровнем риска невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Основным требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе – подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора.

С целью повышения инвестиционной привлекательности в глазах потенциальных инвесторов предприятие может провести ряд мероприятий:

- 1) Разработка долгосрочной стратегии развития;
- 2) Бизнес-планирование;

3) Юридическая экспертиза и приведение правоустанавливающих документов в соответствие с законодательством:

- а) права собственности на земельные участки и другое имущество;
- б) права акционеров и полномочия органов управления предприятием, описанные в учредительных документах;
- с) юридическая чистота и корректность учета прав на ценные бумаги компании;

4) Формирование кредитной истории;

5) Проведение мероприятий по реформированию (реструктуризации).

Одним из самых сложных мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия является проведение его реформирования (реструктуризации). Полная программа реформирования включает совокупность мероприятий по комплексному приведению деятельности компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития. Реструктуризация может проводиться по нескольким направлениям:

1) *Реформирование акционерного капитала.* Данное направление включает в себя мероприятия по оптимизации структуры капитала – дробление, консолидация акций, все описанные в Законе об акционерных обществах формы реорганизации акционерного общества. Результатом подобных действий является повышение управляемости компании или группы компаний;

2) *Изменение организационной структуры и методов управления.* Данное направление реформирования нацелено на совершенствование процессов управления, обеспечивающих основные функции эффективно действующего предприятия, и организационных структур предприятия, которые должны соответствовать новым процессам управления. Реструктуризация систем управления предприятий и организационной структуры может включать:

- а) выделение некоторых направлений бизнеса в отдельные юридические лица, образование холдингов, другие формы изменения организационной структуры;
- б) нахождение и устранение лишних звеньев в управлении;
- с) введение в процессы управления и соответствующие

организационные структуры недостающих звеньев;

д) налаживание информационных потоков в части управленческой информации;

е) проведение других сопутствующих мероприятий;

3) *Реформирование активов.* В рамках реструктуризации активов можно выделить реструктуризацию имущественного комплекса, реструктуризацию долгосрочных финансовых вложений и реструктуризацию оборотных активов. Данное направление реструктуризации предприятия предполагает любое изменение структуры его активов в связи с продажей излишних, непрофильных и приобретением необходимых активов, оптимизацию состава финансовых вложений (краткосрочных и долгосрочных), запасов, дебиторской задолженности.

4) *Реформирование производства.* Данное направление реструктуризации нацелено на совершенствование производственных систем предприятий. Целью в данном случае может быть повышение эффективности производства товаров, услуг; повышение их конкурентоспособности, расширение ассортимента или перепрофилирование. Реструктуризация производства может включать следующие мероприятия:

а) снятие с производства нерентабельной продукции, если при этом отсутствуют реальные для осуществления инвестиционные проекты по снижению издержек, росту конкурентоспособности продукции и пр.;

б) расширение выпуска и продаж выгодной продукции;

с) освоение новой коммерчески перспективной продукции или услуг;

д) другие мероприятия.

5) *Комплексная реструктуризация.* Включает в себя комбинацию мероприятий, относящихся к нескольким из перечисленных выше направлений.

Для повышения собственной инвестиционной привлекательности в глазах потенциальных инвесторов предприятиям необходима информация о тех требованиях и критериях, которые будет выдвигать им потенциальный инвестор либо кредитуемая организация. Особенно четко это прослеживается в отечественной экономике при взаимодействии реального сектора экономики с финансовым. Правила, установленные в

банковской системе, должны не препятствовать промышленному предприятию получить заемные средства, а наоборот, помогать в развитии бизнеса. Если реальный сектор экономики будет хорошо осведомлен о тех требованиях, которые выдвигает к нему финансовый сектор, например в части оборотов, частоты и величины поступлений на расчетный счет до момента непосредственно начала сотрудничества, процесс рассмотрения кредитной заявки может существенно облегчиться. Но практика показывает, что промышленные предприятия обращаются за кредитом, когда ситуация становится уже критической, когда «кредит нужен вчера». Обращаются, не имея ни малейшего представления о том, какие аспекты их деятельности интересуют Банк, и зачастую получают отказ из-за несоответствия одному или нескольким весьма несущественным с их точки зрения условиям.

Существенное влияние на инвестиционную привлекательность промышленного предприятия оказывает сложившийся в стране институт НБКИ (Национальное Бюро Кредитных Историй). НБКИ представляет собой базу данных, доступ к которой имеют все финансовые учреждения страны на возмездной основе. Проверка потенциальных заемщиков в НБКИ стала общепринятой практикой, когда речь идет о предоставлении предприятию заемных средств. Различаются критерии, по которым оценивается информация, полученная из этого источника, но вариации незначительны и не оказывают влияния на общую картину ситуации с кредитованием реального сектора в России. Суть НБКИ состоит в том, что (с согласия потенциального заемщика, разумеется) предприятие, которое обращается за заемными средствами, проверяют по базе на предмет наличия просрочек по предыдущим кредитам. Таким образом, финансовый сектор минимизирует собственные риски, предполагая, что отношение предприятия к принятым на себя обязательствам, в частности и по кредитам, является константой и от времени и конкретной финансовой ситуации зависит уже во вторую очередь. Как уже было сказано, критерии оценки полученной информации варьируются, но у каждой кредитной организации есть регламент, в котором строго обозначены предельные значения параметров величины, числа и сроков просрочек по кредитам, а также срока их давности. Если потенциальный заемщик не удовлетворяет

этим требованиям, вероятность получения кредита под приемлемую процентную ставку у предприятия существенно снижается.

Но основная проблема заключается в том, что помимо самого предприятия, проверяются также все его учредители и генеральный директор на предмет добросовестности как заемщика в уплате своих личных кредитов. И это становится барьером на пути к получению заемных средств гораздо чаще, чем недобросовестность юридических лиц. Организации, планирующие долгосрочную деятельность на рынке и последовательное развитие, обычно следят за собственной кредитной историей и по возможности не допускают просроченных задолженностей, отдавая себе отчет, какие серьезные проблемы это может повлечь в дальнейшем, обладают большим доверием. Но что касается физических лиц, то тут наблюдается порою даже обратная ситуация. Показательная безалаберность собственников и руководителей бизнеса в отношении собственных просрочек по личным кредитам в настоящий момент оказывает существенное влияние на кредитование реального сектора экономики. Причины этих просрочек могут быть различными:

1) Отсутствие понимания о сроках и суммах погашения по различным сложным кредитным продуктам (овердрафт, кредитная карта);

2) Неудовлетворительное состояние бизнеса, не позволяющее генерировать необходимые для погашения частных кредитов денежные потоки;

3) Неудовлетворительное состояние бизнеса, заставляющее изымать для его платежеспособности средства из других источников, в том числе и из личных сбережений.

Все эти ситуации, несмотря на очевидные различия в мотивации противоправного поведения собственников и руководителей бизнеса, приводят к одному и тому же результату. Отказ в кредитовании, потеря времени и доверия реального сектора экономики к финансовому сектору.

Промышленные предприятия, по тем или иным причинам запятнавшие свою кредитную историю и знающие об этом, пытаются решить данную проблему различными путями:

1) Заимствования в кредитных учреждениях с менее жесткими требованиями в части кредитной истории субъекта;

2) Продажа организации новому собственнику (доверенному или аффилированному лицу) с целью последующего получения заемных средств;

3) Перерегистрация фирмы, попытка кредитования на новое юридическое лицо;

4) Регистрация нового юридического лица на доверенных либо аффилированных лиц с целью последующего получения заемных средств.

Разберем данные варианты, ранжированные по скорости реализации с позиций эффективности, а также возможных издержек: трансформационных и транзакционных.

Заимствования в кредитных учреждениях с менее жесткими требованиями в части кредитной истории субъекта, безусловно, является наиболее быстрым путем решения проблемы нехватки заемных средств. В России, в частности в Северо-западном регионе, функционирует ряд кредитных организаций, деловая репутация которых оставляет желать лучшего. Такие кредитные организации легко кредитуют бизнес, не обладающий достаточным обеспечением или являющийся высокорисковым по другим параметрам, в частности НБКИ. Однако ценой такого лояльного отношения становятся более высокие (иногда на десять и более процентных пунктов) ставки по выдаваемым заемным средствам, что не только снижает рентабельность бизнеса, но и зачастую ставит его на грань выживания. Обратной стороной высокорискового кредитования также является наличие жестких условий в части пеней и дополнительных комиссий в случае возникновения просроченных задолженностей, что также негативным образом влияет на бизнес. Кредитуя малообеспеченный бизнес, кредитные организации оказывают ему же «медвежью услугу», ведь необходимо помнить, что собственники бизнеса, принимающие решение о потребности в заемных средствах и о величине данной потребности те же люди, и им также свойственно ошибаться. Не рассчитав свои силы, или неправильно спрогнозировав спрос, организация рискует поставить себя перед необходимостью распродавать активы бизнеса для погашения взятых обязательств. Примером может стать ситуация в аграрном секторе летом 2010 года, когда аномальная жара на всей территории России привела к резкому сокращению урожая и, соответственно, к снижению объемов выручки сельскохозяйственных

предприятий, которые сократились в целом по стране более чем на треть. При этом аграрный сектор экономики закредитован как никакой другой, и ведущим кредитным организациям (Сбербанк и Россельхозбанк) спешно и в массовом порядке пришлось реструктурировать выданные ссуды⁴⁶. В противном случае это привело бы к массовому банкротству предприятий сельского хозяйства и еще большему росту цен на продукты питания.

Вторым путем сглаживания собственной кредитной истории, активно предпринимаемым организациями, является продажа бизнеса новому собственнику, доверенному либо аффилированному лицу, который в дальнейшем осуществляет номинальное руководство бизнесом. Данный вариант безопасен для организации с точки зрения сохранения контроля над бизнесом, который поддерживается реальным собственником на должности, например, финансового директора, обладающего правом первой подписи в финансовых документах, но редко приводит к положительному эффекту. При проверке организации вскрываются все её прошлые учредители, выясняется степень их родства и знакомства с настоящими, а также отслеживаются параметры перехода прав собственности например их соответствия рыночным реалиям. Заблуждением является распространенное в реальном секторе экономики мнение о том, что отрицательная кредитная история автоматически аннулируется при переходе прав собственности на бизнес. Все негативные моменты сохраняются, и зачастую портят репутацию всего холдинга (при наличии у собственника бизнеса нескольких компаний, осуществляющих смежную, либо совершенно независимую деятельность). Поэтому стоит быть крайне осторожным при покупке нового бизнеса, даже обладающего необходимыми лицензиями на осуществление срочно требующегося вида деятельности. Характерной для Санкт-Петербурга является ситуация с ООО «Ангэбот», которое является флагманом неофициального холдинга из семи компаний. Весной 2010 года реальным учредителем бизнеса было приобретено новое юридическое лицо, обладавшее лицензией на

⁴⁶ Реструктуризация задолженности – это любое изменение в условиях погашения обязательств. Реструктуризация кредита, которая влечет за собой изменение сроков и порядка погашения, обеспечения, комиссий и процентов по банковскому кредиту, является одним из видов реструктуризации задолженности. Производится при помощи рефинансирования (замена одного кредита другим) и консолидации (замена нескольких кредитов одним). На практике выражается в пересмотре сроков погашения ссуды, величины ежемесячного аннуитетного платежа, введению индивидуального графика погашения или даже отсрочки выплаты основного долга на определенный конкретными условиями срок.

строительство для срочной реализации намеченного бизнес-плана. В результате, когда летом 2010 года встал вопрос о привлечении дополнительных инвестиций, выяснилось, что организация ныне входящая в этот неформальный холдинг является очень проблемной и доступ к заемным средствам для абсолютно успешного потенциального заемщика оказался перекрыт.

Другим способом, активно применяемым с целью получения доступа к заемным средствам, является перерегистрация фирмы в новое юридическое лицо при сохранении руководящего состава и учредителей на прежних позициях. Здесь ситуация аналогична пункту 2, с той лишь разницей, что связь с предыдущей неблагополучной организацией выявляется через её исполнительные органы. Данный вариант является наименее полезным для организации в связи с тем, что он не только не обеспечивает получение заемных средств либо инвестиций в бизнес, но и приводит к существенным временным затратам. Согласно кредитной политике большинства представителей финансового сектора любое предоставление заемных средств может рассматриваться только спустя полгода с момента начала активной деятельности предприятия.

Последний вариант можно оценить как наиболее эффективный с точки зрения получения доступа к заемным средствам. Используя его, субъекты малого и среднего предпринимательства регистрируются заново и официально управляются не реальными собственниками бизнеса, а их доверенными, чаще всего аффилированными, лицами, обладающими безупречной кредитной историей. Это позволяет с одной стороны получать доступ организации к заемным средствам, а с другой стороны – по-прежнему поддерживать контроль над деятельностью организации. Однако, несмотря на кажущуюся выгоду такого пути развития, он предполагает рост транзакционных издержек, так и издержек оппортунистического поведения новых собственников бизнеса, что зачастую не учитывается при разработке управленческих решений экономическими агентами.

Возникает проблема выявления наиболее предпочтительных для инвестора и предприятия условий, позволяющих принять решение об инвестировании того или иного проекта. Для разрешения этой проблемы построим имитационно-динамическую модель

Использование имитационной модели позволяет максимально быстро определять возможности и целесообразность привлечения инвестиций от конкретного вида инвесторов в прогнозируемых с помощью модели условиях.

Логика построения модели строится на нескольких базовых принципах:

1. Факторы, влияющие на принятие потенциальным инвестором (группой инвесторов) решения об инвестировании, можно разделить на невоздействуемые для предприятия (константы), воздействуемые на стратегическом (долгосрочном) уровне и воздействуемые на тактическом (операционном) уровне.

2. Несмотря на показанную взаимозависимость целого ряда факторов, конечное решение потенциальный инвестор (группа инвесторов) принимает на основе анализа ряда «ключевых» факторов, которые могут быть как квантифицируемыми, так и не квантифицируемыми.

3. Различия между инвесторами (группами инвесторов) прослеживаются исключительно в анализе «ключевых» факторов и степени допустимости их значений, приемлемой для каждого инвестора в отдельности

На невоздействующем для предприятия уровне основополагающими факторами будут фаза экономического цикла страны и жизненного цикла отрасли, в которой работает рассматриваемое предприятие, а также состояние инвестиционной инфраструктуры в стране, выраженные в количественных показателях.

Фаза экономического цикла страны находит свое отражение в кредитном рейтинге страны и ставке рефинансирования Центрального Банка, которая, в свою очередь, соотносится с уровнем потребительской инфляции и инфляции производственных товаров в стране, а также оказывает косвенное воздействие на переменные в других блоках ИДМ.

Фаза жизненного цикла отрасли напрямую воздействует на объем заимствований в данной отрасли. На фазе роста объем заимствований обычно высокий, так как отрасль еще активно развивается и генерирует хорошую прибыль как для самих предприятий, так и для инвесторов, вкладывающих в нее денежные средства. На фазе стагнации инвестиционный капитал выводится из отрасли в связи с появлением

новых, более прибыльных отраслей и замещением инвестиционного капитала, накопленным собственным капиталом предприятий. Кроме того, косвенное воздействие на объем заимствований оказывает и кредитный рейтинг страны, который позволяет привлекать иностранные инвестиции в отрасль. Процентная ставка по заимствованиям в отрасли, наоборот, растет в фазе стагнации отрасли и снижается в фазе роста, так как представляет собой плату за риск инвестиционных вложений в отрасль. Также на процентную ставку по заимствованиям оказывает влияние ставка рефинансирования ЦБ.

Блок, обозначающий состояние инвестиционной инфраструктуры, представлен четырьмя факторами, между собой никак не взаимосвязанными, на три из которых влияет исключительно фаза экономического цикла страны. На стадии подъема количество аудиторских, оценочных и рейтинговых компаний растет, на стадии рецессии – сокращается. Степень благоприятствования налогового законодательства является константой, и от прочих факторов не зависит.

На воздействуемом на стратегическом (долгосрочном) уровне для принятия решения об инвестировании ключевыми будут следующие аспекты, связанные непосредственно с его деятельностью в предшествующем периоде: продолжительность деятельности предприятия, структура бизнеса, конкурентоспособность предприятия и выпускаемой продукции, финансовое состояние предприятия, репутационный профиль как самого предприятия, так и собственников бизнеса, а также афилированность с потенциальным инвестором.

Репутационный профиль предприятия и собственников бизнеса представляют собой единый блок, на который косвенное влияние может оказывать продолжительность работы предприятия, степень диверсификации и разветвленности бизнеса между различными предприятиями, формирующими группу связанных компаний, а также финансовые результаты деятельности предприятия как в настоящем, так и в прошлом. Важное значение имеет уровень компетенций ЛПР (лиц, принимающих решение) на предприятии, так как в условиях нестабильности внешней среды этот показатель зачастую оказывается более значимым, нежели отдельные финансовые показатели. В этой связи вспомним утверждение Д.М.Кейнса о том, что существуют «весьма

важные факторы, влияние которых нельзя выразить в статистической форме», а также слова А. Эйнштейна: «Не всё, с чем нужно считаться, поддаётся счету, не всё то, что можно подсчитать, стоит того, чтобы с ним считаться» (цит. по Р. Скидельски, 2011, с.115)

Оппортунистическое поведение собственников бизнеса в настоящий момент не является статистически значимым фактором и на репутационный профиль оказывает влияние крайне редко. При этом стоит отметить, что в условиях перехода экономики страны от фазы рецессии к фазе подъема значимость именно репутационного профиля в глазах инвесторов значительно повышается для всех рассматриваемых групп инвесторов.

Отдельным блоком, в случае инвестирования в основной капитал предприятия, предлагается рассмотреть параметры собственно инвестиционного проекта, основное некватифицируемое влияние на которые оказывает уровень компетентности ЛПР. Необходимо отметить, что в настоящий момент проектное финансирование в отечественной экономике практически сведено к нулю, и параметры инвестиционного проекта имеют второстепенное значение перед текущими финансовыми результатами деятельности предприятия

Построение диаграммы причинно-следственных связей

Диаграмма причинно-следственных связей представляет собой совокупность основных компонентов системы (переменных) и отражает причинно-следственные связи между ними.

В соответствии с целью исследования и построения модели выделено 71 переменная, причинно-следственные связи, между которыми, изображены на представленной ниже схеме (Рис.14.3.). Прямые связи обозначены в модели сплошной линией, обратные – пунктирной. При этом ключевые факторы выделены полужирным шрифтом, а основополагающие – курсивом.

Таблица 14.2

Переменные ИДМ

Горизонт воздействия	Группа факторов	Факторы	Переменные
Невоздействуемые для предприятия	Экономическая ситуация в стране	Уровень потребительской инфляции в стране	Cons_Inf
		Уровень инфляции производственных товаров в стране	Ind_Inf
		Кредитный рейтинг страны	Cred_Rate_C
		Ставка рефинансирования ЦБ	Refin_Rate
		Фаза ЭЦ страны рецессия	EC_Rec
		Фаза ЭЦ страны подъем	EC_Grow
	Состояние отрасли деятельности предприятия	Объем заимствований в отрасли	Ind_Debt_Vol
		Процентная ставка по заемным средствам в отрасли	Ind_Debt_Vol_Rate
		Фаза ЖЦ отрасли рост	LC_Ind_GR
		Фаза ЖЦ отрасли стагнация	LC_Ind_STG
	Состояние инвестиционной инфраструктуры	Степень благоприятствования налогового законодательства	Tax_Fav
		Количество аудиторских компаний на рынке	Aud_Comp_Num
		Количество оценочных компаний на рынке	Scor_Comp_Num
		Количество рейтинговых агентств	Rat_Comp_Num
Воздействуемые на стратегическом уровне	Репутационный профиль предприятия	Наличие кредитного рейтинга у предприятия	Cred_Rate_Ent
		Платежная дисциплина по текущим кредитам	Pres_Cred_Delay_Ent
		Платежная дисциплина по погашенным кредитам	Past_Cred_Delay_Ent

Продолжение табл.14.2

Горизонт воздействия	Группа факторов	Факторы	Переменные
Воздействуемые на стратегическом уровне	Репутационный профиль собственников / руководителей предприятия	Уровень компетенций ЛПР	Comp_Lev
		Платежная дисциплина по текущим кредитам	Pres_Cred_Delay_Own
		Платежная дисциплина по погашенным кредитам	Past_Cred_Delay_Own
	Финансовое состояние предприятия	Выручка предприятия	Tot_Rev_Ent
		Собственный капитал	Own_Cap
		Себестоимость продукции	Tot_Cost_Ent
		Прибыль предприятия	Tot_Prof_Ent
		Коэффициент оборачиваемости собственных средств	Turn_Own_Cap
		Коэффициент оборачиваемости заемных средств	Turn_Loan
		Коэффициент текущей ликвидности	Curr_Liq
		Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Turn_Payable
		Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Turn_Receivable
	Срок деятельности предприятия	Срок деятельности предприятия	Dur_Ent
		Срок работы предприятия по направлению предполагаемой к инвестированию деятельности	Dur_Ent_Act
	Структура бизнеса предприятия	Наличие связанных компаний	Rel_Comp_Num
	Конкурентоспособност ь предприятия и его продукции	Спрос на продукцию предприятия	Demand

Продолжение табл.14.2

Горизонт воздействия	Группа факторов	Факторы	Переменные
Воздействуемые на стратегическом уровне	Конкурентоспособность предприятия и его продукции	Потенциал сокращения издержек	Costs_Cut_Pot
		Фаза ЖЦ зарождение	LC_Born
		Фаза ЖЦ рост	LC_GR
		Фаза ЖЦ зрелость	LC_AD
		Фаза ЖЦ стагнация	LC_STG
		Наличие новых потенциальных рынков сбыта	New_Distr_Mrks
		Наличие новых потенциальных рынков ресурсов	New_Res_Mrks
		Выход на рынки новых конкурентов	New_Comp_Entr
		Выход на рынок новых товаров заменителей	New_Analog_Entr
		Выход на рынок товаров следующего поколения	Next_Gen_Entr
		Сокращение рынка сбыта	Distr_Mrks_Decl
		Сокращение рынков ресурсов	Res_Mrks_Decl
		Увеличение цен на продукцию	Gds_P_Incr
		Сокращение цен на продукцию	Gds_P_Decr
		Увеличение цен на ресурсы	Res_P_Incr
		Сокращение цен на ресурсы	Res_P_Decr
		Сокращение СЗХ	SBU_Decl
		Расширение СЗХ	SBU_Exp
		Исчезновение СЗХ	SBU_Des
		Сокращение ЗСР	URS_Decl
		Расширение ЗСР	URS_Exp
		Исчезновение ЗСР	URS_Des
	Аффилированность с потенциальным инвестором	Наличие аффилированности с потенциальным инвестором	Aff_Inv

Окончание табл. 14.2

Горизонт воздействия	Группа факторов	Факторы	Переменные
Воздействуемые на тактическом уровне	Финансовое состояние инвестора	Наличие свободных денежных средств для инвестирования	Free_Mon_Inv
		Кредитный рейтинг инвестора	Cred_Rate_Inv
	Возможность / доступность альтернативных вариантов вложения денежных средств	Количество альтернативных вариантов вложения денежных средств	Option_Num
		Средневзвешанная доходность по альтернативным вариантам	Aver_Prof_Opt
	Ориентированность потенциального инвестора	Уровень риска	Risk_Lev
		Уровень доходности	Prof_Lev
	Прозрачность и подтверждаемость данных о деятельности предприятия	Степень открытости бизнеса	Tanspar_Lev
	Параметры инвестиционного проекта	Чистый дисконтированный доход	Net_Present_Value
		Индекс рентабельности инвестиций	Profitability_Index
		Внутренняя норма прибыли	Internal_Rate_of_Return
		Дисконтированный срок окупаемости инвестиций	Discounted_Payback_Period
		Точка безубыточности	Break_Even_Point
		Соответствие проекта целям развития деловой среды	Bus_Obj_Conf
		Соответствие проекта правовым нормам	Leg_Stand_Comp
		Наличие ресурсной базы для реализации проекта	Res_Num

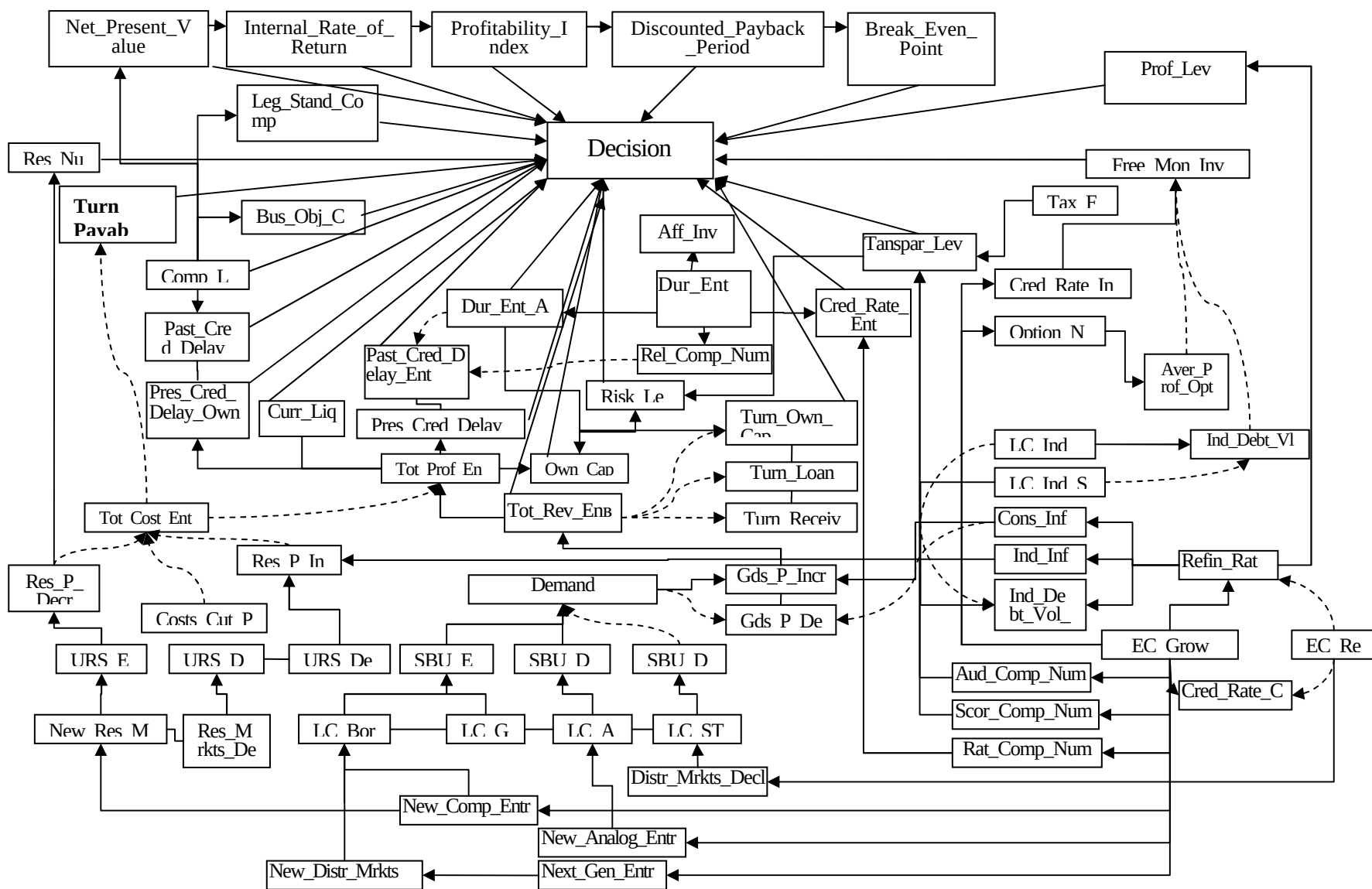


Рис. 14.3. Диаграмма причинно-следственных связей

После построения диаграммы причинно-следственных связей необходимо рассмотреть ключевые факторы, анализ которых приводит потенциального инвестора к принятию решения об инвестировании в промышленное предприятие. Как было отмечено выше, ключевые факторы могут быть как квантифицируемыми, так и неквантифицируемыми.

Согласно логике построения модели выделим сначала неквантифицируемые ключевые факторы:

1. Уровень компетенций ЛПР (Comp_Lev); (высокий, средний, низкий)
2. Платежная дисциплина по текущим кредитам собственника (Pres_Cred_Delay_Own);
3. Платежная дисциплина по погашенным кредитам собственника (Past_Cred_Delay_Own);
4. Наличие кредитного рейтинга у предприятия (Cred_Rate_Ent); (высокий, средний, низкий, отсутствует)
5. Платежная дисциплина по текущим кредитам предприятия (Pres_Cred_Delay_Ent);
6. Платежная дисциплина по погашенным кредитам предприятия (Past_Cred_Delay_Ent);
7. Наличие аффилированности с потенциальным инвестором (Aff_Lev); (наличие, отсутствие)
8. Наличие свободных денежных средств для инвестирования (Free_Mon_Lev); (достаточное, требует пополнения, отсутствует)
9. Уровень риска, приемлемый для инвестора (Risk_Lev);
10. Уровень доходности, требуемый инвестором (Prof_Lev);
11. Степень открытости бизнеса (Transpar_Lev);
12. Соответствие проекта целям развития деловой среды (Bus_Obj_Conf); (полное соответствие, требует незначительной доработки, требует существенной переработки,)
13. Соответствие проекта правовым нормам (Leg_Stand_Comp); (соответствует, не соответствует)
14. Наличие ресурсной базы для реализации проекта (Res_Num). (наличие по всему множеству ресурсов, требует пополнения из отечественных ЗСР, требует пополнения из зарубежных ЗСР)

Отметим, что все эти факторы находятся либо на долгосрочном горизонте воздействия для предприятия (1 – 7), либо на краткосрочном горизонте воздействия (8 – 14), что может стать косвенным подтверждением влияния непосредственно предприятия на собственную инвестиционную привлекательность.

Данные факторы могут быть выражены количественно с помощью *лингвистических переменных*. Как известно, лингвистической переменной называется пятерка $\{x, T(x), X, G, M\}$, где x – имя переменной; $T(x)$ – термножество имен лингвистических значений переменной x , каждое из которых является нечетким множеством на множестве X ; G есть синтаксическое правило для образования имен значений x ; M есть семантическое правило для задания функции предпочтения нечетких термов, порожденных синтаксическим правилом G .

В качестве примера рассмотрим метод построения функций предпочтения для трех лингвистических переменных.

1. Платежная дисциплина по текущим кредитам

x – платежная дисциплина по текущим кредитам организации (собственника)

U – количество просрочек по текущим кредитам $U = [0; 36]$, $u \in U$

$T = \{\text{«Хорошая»}, \text{«Средняя»}, \text{«Плохая»}\}$, $t \in T$

Функции принадлежности: $\mu_t(u) = f_{(u)} \quad \mu_t(u) \in [0; 1]$

$$\mu_{\text{«хорошая»}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u}{3}\right)^{20}}$$

$$\mu_{\text{«средняя»}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u-6}{2}\right)^8}$$

$$\mu_{\text{«низкая»}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u-30}{20}\right)^{10}}$$

Синтаксические правила $G = \{\text{«не»}, \text{«очень»}, \text{«более-менее»}\}$, $g \in G$;

Функции синтаксических правил: $\mu_g(t) = f_{(t)}$;

$$\mu_{\text{«не»}}(t) = 1 - \mu_t(u);$$

$$\mu_{\text{«очень»}}(t) = (\mu_t(u))^2;$$

$$\mu_{\text{«более-менее»}}(t) = \sqrt{\mu_t(u)}.$$

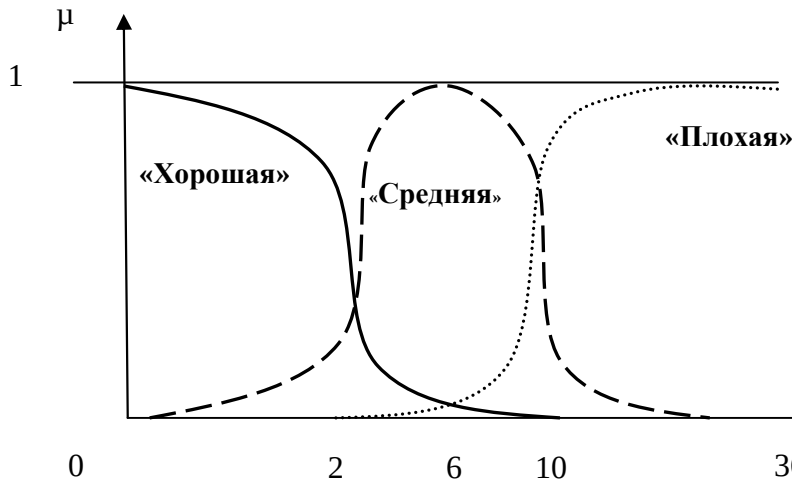


Рис. 14.4. Платежная дисциплина по текущим кредитам

2. Приемлемый уровень доходности для инвестора

x – приемлемый уровень доходности для потенциального инвестора

U – превышение уровня процентной ставки по привлекаемым денежным средствам над ставкой рефинансирования, $U = [0; 20]$, $u \in U$.

$T = \{\text{«Низкий»}, \text{«Средний»}, \text{«Высокий»}\}$, $t \in T$

Функции принадлежности: $\mu_t(u) = f_{(u)}$, $\mu_t(u) \in [0; 1]$

$$\mu_{\text{«низкий»}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u}{2}\right)^{20}}$$

$$\mu_{\text{«средний»}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u - 4,5}{2,5}\right)^8}$$

$$\mu_{\text{«высокий»}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u - 17}{10}\right)^{10}}$$

Синтаксические правила $G = \{\text{«не»}, \text{«очень»}, \text{«более-менее»}\}$, $g \in G$

Функции синтаксических правил: $\mu_g(t) = f(t)$

$$\mu_{\text{не}}(t) = 1 - \mu_t(u);$$

$$\mu_{\text{очень}}(t) = (\mu_t(u))^2;$$

$$\mu_{\text{более-менее}}(t) = \sqrt{\mu_t(u)}.$$

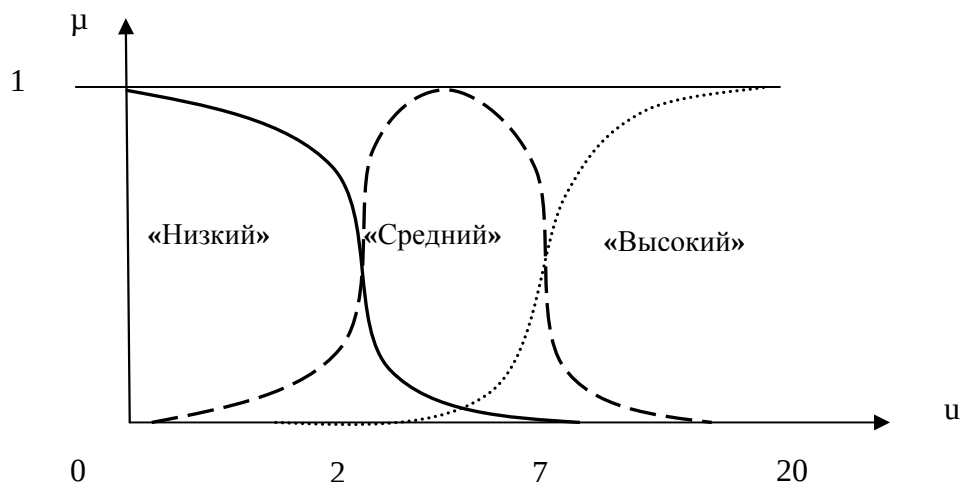


Рис. 14.5. Приемлемый уровень доходности для инвестора

3. Степень открытости бизнеса предприятия

x – степень открытости бизнеса предприятия

U – отношение официально декларируемой выручки предприятия к реальным результатам его деятельности, %, $U = [0; 100]$, $u \in U$;

$T = \{ \text{«Черный»}, \text{«Серый»}, \text{«Белый»} \}$, $t \in T$

Функции принадлежности: $\mu_t(u) = f_{(u)}$, $\mu_t(u) \in [0; 1]$

$$\mu_{\text{чёрный}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u}{30}\right)^{20}}$$

$$\mu_{\text{серый}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u - 50}{20}\right)^8}$$

$$\mu_{\text{белый}}(u) = \frac{1}{1 + \left(\frac{u - 100}{30}\right)^{10}}$$

Синтаксические правила $G = \{\text{«не»}, \text{«очень»}, \text{«более-менее»}\}$,
 $g \in G$;

Функции синтаксических правил: $\mu_g(t) = f(t)$;

$$\mu_{\text{«не»}}(t) = 1 - \mu_t(u);$$

$$\mu_{\text{«очень»}}(t) = (\mu_t(u))^2;$$

$$\mu_{\text{«более-менее»}}(t) = \sqrt{\mu_t(u)};$$

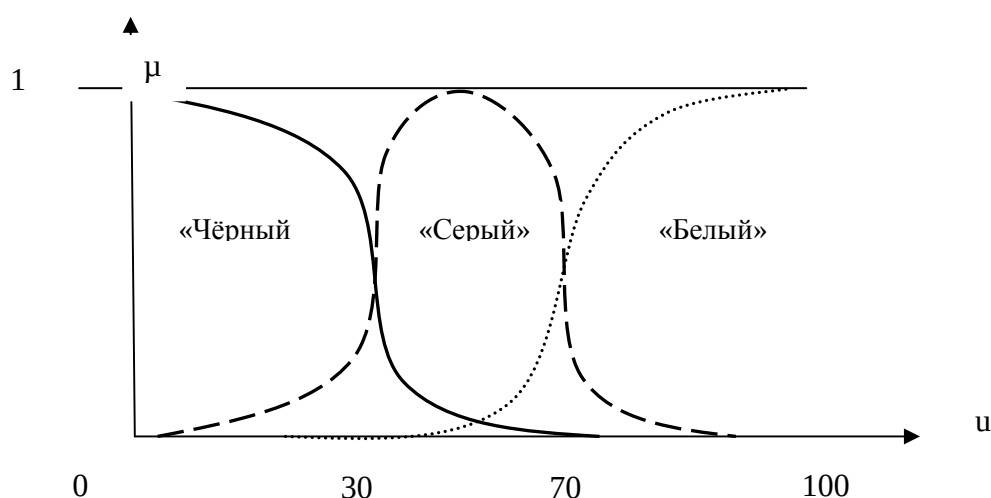


Рис. 14.6. Степень открытости бизнеса предприятия

К ключевым факторам, имеющим количественное выражение, а следовательно, и математическое описание, относятся:

- 1) Прибыль предприятия (Tot_Prof_Ent);
- 2) Собственный капитал предприятия (Own_Cap);
- 3) Коэффициент оборачиваемости собственных средств (Turn_Own_Cap);
- 4) Коэффициент оборачиваемости заемных средств (Turn_Loan);
- 5) Коэффициент текущей ликвидности (Curr_Liq);
- 6) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Turn_Payable);
- 7) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Turn_Receivable);
- 8) Чистый дисконтированный доход (Net_Present_Value);
- 9) Индекс рентабельности инвестиций (Profitability_Index);
- 10) Внутренняя норма прибыли (Internal_Rate_of_Return);

11) Дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discounted_Payback_Period);

12) Точка безубыточности (Break_Even_Point).

Стоит также отметить, что, аналогично неквантифицируемым факторам, они лежат на долгосрочном и краткосрочном горизонте воздействия для предприятия. Данные факторы могут быть выражены количественно и рассчитаны математически. Предлагаем далее рассмотреть расчет этих показателей.

После проведения всех расчетов необходимо сопоставить выявленные ранее при анализе паттерна инвестора критерии оценки, значимые для потенциального инвестора (группы инвесторов), с ключевыми факторами, выявленными в имитационно-динамической модели. На основе этого сопоставления можно определить, какие факторы представляют особую значимость для каждой из трех групп инвесторов, и какие критериальные значения количественно выражаемых ключевых факторов для них являются критическими.

14.1.5. Инвестиционная стратегия как составная часть общей программы стратегического развития предприятия

Для руководства предприятия процесс разработки собственной инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей программы стратегического развития предприятия, основными элементами которого являются миссия, стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов, формирования и управление конкурентными преимуществами предприятия.

Степень актуальности разработки инвестиционной стратегии предприятия определяется, прежде всего, интенсивностью изменения основных факторов внешней инвестиционной среды. К ним относятся:

1) Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций;

2) Темпы научно-технологического прогресса;

3) Колебания конъюнктуры инвестиционного рынка;

4) Непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности в стране.

Все это не позволяет осуществлять эффективную инвестиционную стратегию холистического (гл. 17) предприятия, направленную на реализацию его инновационных программ, основываясь лишь на ранее накопленном опыте и традиционных методах финансового менеджмента. В условиях возрастающей неопределенности на первый план выходит степень адаптивности разрабатываемой и реализуемой инвестиционной стратегии. Отсутствие же этой составляющей, равно как и отсутствие инвестиционной стратегии в целом, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений партикуляристического (там же) предприятия будут носить разнонаправленный характер, что в свою очередь приведет к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности предприятия в целом.

Актуальность разработанной и реализуемой инвестиционной стратегии предприятия определяется, прежде всего, степенью учета двух составляющих внешней и внутренней среды. С внешней стороны – это *текущая фаза экономического цикла*, в которой находится страна, где осуществляется основная деятельность предприятия. С внутренней же стороны – это *этап жизненного цикла самого предприятия*, причем как *текущий*, так и *предстоящий на горизонте планирования*. Остановимся вначале на этапе жизненного цикла самого предприятия, как на наиболее изученной в экономической теории составляющей эффективного планирования инвестиционной деятельности предприятия.

Как известно из экономической теории, развитие предприятия происходит последовательно во времени, в комбинации циклов жизни различных выпускаемых им продуктов. Жизненный цикл самого предприятия можно разделить на стадии, *характеризующиеся изменением оборотов и прибыли*. Агрегировано это деление можно представить по аналогии с жизнью человека следующим образом:

- 1) Детство – небольшой темп роста оборотов, отрицательный финансовый результат;
- 2) Юность – быстрый рост оборотов, небольшая прибыль;
- 3) Зрелость – замедление роста оборотов, максимальная операционная прибыль;
- 4) Старость – снижение оборотов и операционной прибыли

предприятия.

Более детально стадии жизненного цикла предприятия представлены на схеме (Рис 14.7).

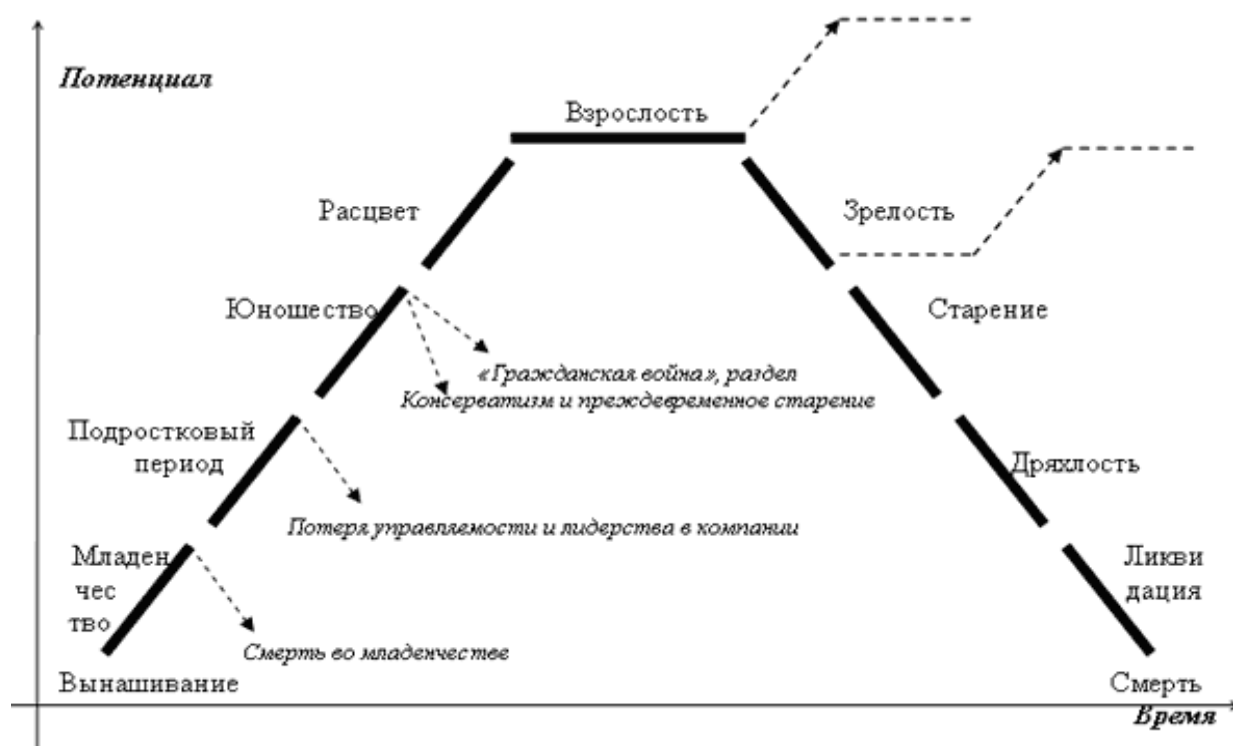


Рис.14.7. Стадии жизненного цикла предприятия

Общий период всех стадий жизненного цикла предприятия определяется примерно в 20 – 25 лет, после чего оно прекращает свое существование или возрождается на новой основе, меняя парадигму деятельности, состав руководства и собственников.

Параметры жизненного цикла предприятия позволяют потенциальным инвесторам точнее оценить инвестиционную привлекательность конкретного предприятия.

На стадии *детства* предприятие сталкивается преимущественно с проблемами выживания, которые возникают под воздействием таких финансовых факторов, как нехватка у предприятия денежных средств. Предприятие заинтересовано в краткосрочных заемных средствах, и занимается преимущественно поиском источников необходимых инвестиций для своего будущего развития. На стадии *юности* положительный финансовый результат позволяет предприятию сменить ключевые цели своей инвестиционной стратегии с поддержания

рентабельности на экономический рост. На этом этапе оно заинтересовано в среднесрочных и долгосрочных источниках, которые позволят поддержать экономический рост посредством последовательного вложения денежных средств в деятельность предприятия. На стадии *зрелости* предприятие извлекает максимум возможной прибыли из всех возможностей, которые дают ему объем производства, производственный, технический и коммерческий потенциалы, сформированные и эффективно управляемые конкурентные преимущества. Потребность в заемных средствах снижается в связи с ростом собственных источников финансирования инвестиционной деятельности. На этой стадии предприятию необходимо исследовать новые возможности развития в связи с устареванием выпускаемой продукции. Это осуществляется либо путем прямых промышленных инвестиций, либо косвенно путем финансового участия (например, приобретением значительного числа акций другого предприятия). В этом случае предприятие может постепенно преобразовываться в холдинг, т.е. в финансовое предприятие, имеющее преимущественной целью управление портфелем ценных бумаг.

Наиболее инвестиционно привлекательными считаются предприятия, находящиеся в процессе *роста*, т.е. на первых двух стадиях своего жизненного цикла. Предприятия на стадии зрелости являются также инвестиционно привлекательными в ранних периодах (ранняя зрелость), пока не достигнута наивысшая точка экономического роста. В дальнейшем (окончательная зрелость) инвестирование целесообразно, если продукция предприятия имеет стабильный спрос и потенциал для его увеличения, а объем инвестиций в модернизацию и техническое перевооружение невелик и вложенные средства могут окупиться в кратчайшие сроки.

На стадии *старости* инвестирование, как правило, нецелесообразно, за исключением случаев, когда намечается масштабная диверсификация выпускаемой продукции, репрофилирование предприятия. При этом возможна некоторая экономия инвестиционных ресурсов по сравнению с новым строительством.

Стадии жизненного цикла предприятия определяются путем проведения динамического анализа показателей объема продукции, общей суммы активов, размера собственного капитала и прибыли за ряд последних лет. По темпам их изменения можно судить о стадии

жизненного цикла предприятия. Наиболее высокие темпы прироста показателей характерны для стадии юности и ранней зрелости. Стабилизация показателей происходит на стадии окончательной зрелости, а снижение – на стадии старости.

Стадия жизненного цикла, на которой находится предприятие, дифференцирует *стратегические цели инвестиционной деятельности*. На стадии *детства* предприятие формулирует основные стратегические цели на уровне обеспечения высоких темпов реального инвестирования, безубыточности инвестиционной деятельности. На стадии *юности* основными стратегическими целями инвестиционной деятельности предприятия могут быть: расширение объемов реального инвестирования; диверсификация направлений реального инвестирования; обеспечение минимальной нормы текущей инвестиционной прибыли. На стадии *зрелости* основными стратегическими целями инвестиционной деятельности предприятия становятся: обеспечение выхода на «критическую массу инвестиций» и ее поддержание; формирование портфеля финансовых инвестиций и обширная диверсификация форм реального и финансового инвестирования; обеспечение необходимых темпов прироста инвестируемого капитала и обеспечение средней нормы инвестиционного дохода и т.п. На стадии *старения* стратегические цели инвестиционной деятельности могут выражаться в обеспечении своевременной реновации амортизируемых активов; «сжатии» инвестиционного портфеля; реинвестировании капитала с целью поддержания необходимого объема операционной деятельности.

В условиях нестабильности внешней среды еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности предприятия, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т. п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности предприятия и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Разработка инвестиционной стратегии предприятия преимущественно основана на современной концепции «стратегического менеджмента», активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран Западной Европы. Концепция стратегического менеджмента отражает четкое стратегическое позиционирование предприятия (включая и инвестиционную его позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Концепция стратегического менеджмента возникла на основе методологии стратегического планирования, которая заложила базовые принципы этой концепции. Отличием стратегического планирования от существовавшего на тот момент простого долгосрочного является ориентация не только и не столько на экстраполяцию предшествующего опыта на будущие периоды, сколько разработка и учет системы возможностей и опасностей развития предприятия, возникновения чрезвычайных ситуаций, способных изменить сложившиеся тенденции в предстоящем периоде.

14.1.6. Принципы разработки инвестиционной стратегии предприятия

В основе разработки инвестиционной стратегии предприятия лежат те же принципы, что и в стратегическом менеджменте. Они обеспечивают подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений в процессе разработки инвестиционной стратегии предприятия, направленной на достижение целей стратегического развития предприятия, реализацию его инновационной стратегии и управление его конкурентными преимуществами. Подобными принципами являются:

1) Принцип **инвайронментализма** – состоит в рассмотрении предприятия, как определенной системы, полностью открытой для активного взаимодействия с каждой конкретной составляющей внешней инвестиционной среды. Открытость предприятия как социально-экономической системы и его способность к самоорганизации позволяют обеспечивать качественно иной уровень формирования его

инвестиционной стратегии. В противовес инвайронментализму концепция **конституционализма** рассматривает закрытые предприятия, деятельность которых не предполагает инвестиций и других взаимоотношений с внешней средой;

2) Принцип **соответствия** – предполагает инвестиционную стратегию предприятия частью общей стратегии развития, носящей по отношению к ней подчиненный характер. Поэтому она должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности предприятия. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития предприятия для управления конкурентными преимуществами предприятия в долгосрочной перспективе. Разработанная инвестиционная стратегия должна обеспечивать сочетание перспективного, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью;

3) Принцип **инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности** – заключается в активном поиске эффективных инвестиционных связей по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности на различных стадиях инвестиционного процесса. Инвестиционное поведение такого рода связано с постоянной трансформацией направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности на всем пути к достижению поставленных стратегических целей с учетом изменяющихся составляющих внешней инвестиционной среды;

4) Принцип **инвестиционной гибкости и альтернативности** предполагает, что инвестиционная стратегия должна разрабатываться и реализовываться с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. В основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них, построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации;

5) Принцип **инновационности** предполагает, что инвестиционная деятельность является главным механизмом реализации инновационной стратегии развития предприятия, обеспечивающей формирование и

управление конкурентными преимуществами предприятия. Поэтому реализация общих целей стратегического развития предприятия в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты технологического прогресса и адаптирована к быстрому их использованию. Реальные прорывы берут начало в латеральном (нешаблонном) мышлении, как идеальном способе выработки новых идей (Котлер Ф. 2010).

6) Принцип **минимизации инвестиционного риска** особенно актуален при разработке инвестиционной стратегии в условиях неопределенности, когда колебания ставки процента и изменение темпов инфляции значительно увеличивают величину инвестиционного риска. В зависимости от ориентированности лиц, принимающих решение на предприятии, уровень допустимого риска может быть различным.

7) Принцип **компетентности** подразумевает необходимость привлечения подготовленных специалистов (финансовых менеджеров) к реализации инвестиционной стратегии вне зависимости от того, какие специалисты привлекались к разработке отдельных её параметров

Стратегическое управление инвестиционной деятельностью носит целевой характер, т.е. предусматривает постановку и достижение определенных целей. Будучи четко выраженными, стратегические инвестиционные цели становятся мощным средством повышения эффективности инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе, ее координации и контроля, а также базой для принятия управленческих решений на всех стадиях инвестиционного процесса.

Стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры ее стратегической инвестиционной позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты. Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно отвечать определенным требованиям:

1) Цели должны быть **достижимыми**. Они должны корреспондироваться со стратегическими намерениями руководства предприятия. В них должен быть заключен определенный вызов для предприятия, ее рядовых сотрудников и управляющего персонала. Они не должны быть слишком легкими для достижения. Но они также не должны

быть нереалистичными, выходящими за предельно допустимые возможности исполнителей. Хотя в основе разработки стратегических инвестиционных целей лежит идеальное представление или желаемый образ стратегической инвестиционной позиции предприятия, их необходимо сознательно ограничивать по критерию реальной достижимости с учетом факторов внешней инвестиционной среды и внутреннего инвестиционного потенциала;

2) Цели должны быть **гибкими**. Стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия следует устанавливать таким образом, чтобы они оставляли возможность для их корректировки в соответствии с теми изменениями, которые могут произойти в инвестиционной среде. Финансовые менеджеры должны помнить об этом и быть готовыми внести модификации в установленные цели с учетом новых требований, выдвигаемых к предприятию со стороны внешней инвестиционной среды, общего экономического климата или параметров внутреннего инвестиционного потенциала;

3) Цели должны быть **измеримыми**. Это означает, что стратегические инвестиционные цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было количественно измерить или оценить, была ли цель достигнута;

4) Цели должны быть **конкретными**. Стратегические инвестиционные цели должны обладать необходимой специфичностью, помогающей однозначно определить, в каком направлении должны осуществляться действия. Цель должна четко фиксировать, что необходимо получить в результате инвестиционной деятельности, в какие сроки ее следует достичь и кто будет ответственным лицом за основные элементы инвестиционного процесса. Чем более конкретна цель, чем яснее намерения и ожидания, связанные с ее достижением, тем легче выразить стратегию ее достижения;

5) Цели должны быть **совместимыми**. Совместимость предполагает, что стратегические инвестиционные цели соответствуют миссии предприятия, ее общей стратегии развития, а также краткосрочным инвестиционным и другим функциональным целям;

6) Стратегические инвестиционные цели должны быть **приемлемыми для основных групп стратегического влияния (ГСВ)**,

определяющих деятельность предприятия. Стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия разрабатываются для реализации в долгосрочной перспективе главной цели управления предприятием – максимизации стоимости бизнеса. Но цели предприятия также должны быть приемлемыми для тех, кто их выполняет и на кого они направлены (сотрудники предприятия, клиенты предприятия, местное сообщество и общество в целом и деловые партнеры).

Изложенные принципы формирования инвестиционной стратегии предприятия не могут не учитывать влияния цикличности экономического развития, в частности смены фаз экономического цикла, в которой находится страна базирования предприятия, на особенности инвестиционной стратегии. По мере перехода от одной фазы к другой изменяются как цели этой стратегии, так и средства их достижения.

В главе 3 рассматривалось взаимодействие «негативной» и «позитивной» спиралей, характеризующее механизм экономического цикла. В свете этой концепции возникает проблема зависимости инвестиционной стратегии предприятия от характера динамики фаз экономического цикла. Рассмотрим эту проблему.

14.2. СВЯЗЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ С ЦИКЛИЧНОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

14.2.1. Реструктуризация инвестиционной стратегии предприятия в фазе рецессии

В предыдущих главах настоящей книги подробно исследовались теоретические проблемы, связанные с цикличностью экономического развития национальной экономики. В классическом смысле экономический цикл включает в себя четыре фазы:

- 1) Кризис (спад, рецессия);
- 2) Депрессия (стагнация);
- 3) Оживление (экспансия);
- 4) Подъем (бум, пик).

Стоит отметить, однако, что современная западная экономическая теория использует более агрегированное деление, выделяя две фазы:

рецессию и подъем. При этом под рецессией принято понимать кризис и депрессию, под подъемом – оживление и бум.

Циклическое развитие экономики является основным источником нестабильности внешней среды в рыночной экономике. Причем наиболее существенное возрастание нестабильности наблюдается в период перехода из одной фазы экономического цикла в другую. Связано это, прежде всего с тем, что существующие исследования рынков теряют свою актуальность; прогнозирование условий функционирования предприятия становится весьма затратным и ненадежным источником информации для принятия управленческих решений; значительно изменяется величина и структура спроса на продукцию предприятия; возрастает цена неверных управленческих решений и т.д.

В период спада экономической активности, как это наглядно показала ситуация 2008 – 2009 годов, для экономического агента важно не просто поддерживать уровень конкурентоспособности как выпускаемой продукции, так и предприятия в целом (см. главы 2 и 8), но и управлять конкурентными преимуществами, адаптировать их к изменившимся условиям, в том числе путем полной реструктуризации их источников. Здесь же акцент будет делаться на инвестиционной стратегии предприятия, как источника его конкурентоспособности, и основное внимание будет сосредоточено на реструктуризации инвестиционной стратегии предприятия.

Пользуясь агрегированием фаз экономического цикла до «подъема» и «рецессии», сформулируем основные направления инвестиционной стратегии предприятия в этих двух фазах с точки зрения финансовых аспектов его деятельности.

В фазе «рецессии» основной причиной, сдерживающей промышленное производство, является низкий платежеспособный спрос. Причем сюда относится как внутренний платежеспособный спрос для основных отраслей национальной экономики, так и внешний – для экспортоориентированных отраслей. Предприятия, функционирующие как на внутреннем, так и на внешнем рынке, сталкиваются с проблемой неплатежей, приобретающей системный

характер. Это вызвано сокращением рынка банковского кредитования, поскольку большинство промышленных предприятий для пополнения оборотных средств использует именно банковские кредиты. А сокращение рынка банковского кредитования обусловлено не только ростом рискованности вложений для организаций финансового сектора, но и сокращением объемов привлеченных финансовым сектором денежных средств.

В аспекте привлечения средств на развитие инвестиционная стратегия предприятия в фазе «рецессии» схожа по своему направлению и методам реализации с инвестиционной стратегией зарождающегося предприятия. То есть ключевой целью становится выживание предприятия, формирование и поддержание его конкурентных преимуществ. В финансовом отношении это выражается в поиске предприятием краткосрочных заемных средств на цели пополнения оборотного капитала для обеспечения непрерывности его деятельности. Следовательно, предприятиям на ранней стадии своего развития, несмотря на всю тяжесть их положения, при переходе экономики страны к спаду нет необходимости существенно реструктуризировать свою инвестиционную стратегию. Её цели и задачи для менеджмента таких предприятий, так или иначе, направлены лишь на выживание. Стремление к повышению рентабельности за счет максимизации прибыли, уступает стремлению к компенсации издержек производства.

В снижении расходов руководство компаний видит один из главных рецептов выживания в период кризиса. Однако бороться нужно за снижение не всех, а только непродуктивных, неэффективных, нерациональных затрат (Жалевич А, 2008). В Таблице 14.2 приведен приблизительный перечень статей расходов, и предпочтительное направление управления ими в целях выживаемости предприятия.

Таблица 14.2

Воздействие на статьи расходов предприятия для обеспечения целей «выживания»

Статьи расходов	Фактическое направление воздействия	Предпочтительное направление воздействия
Расходы на обучение и повышение квалификации персонала	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на связь, телефонные переговоры, Интернет	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на дальние и загранкомандировки	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на привлечение внешних консультантов и экспертов	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на содержание запасов	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на рекламу	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на ремонт и техническое обслуживание	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на контроль за качеством продукции / услуг	Сокращаются	Не изменяются
Расходы на содержание персонала	Сокращаются	Не изменяются
Потери на производстве	Не изменяются	Сокращаются
Представительские расходы	Не изменяются	Сокращаются
Выплаты дивидендов акционерам и учредителям	Не изменяются	Сокращаются
Издержки неполученной (упущенной) выгоды	Не изменяются	Сокращаются
Расходы на обеспечение деятельности офиса	Не изменяются	Сокращаются
Расходы на приобретаемые комплектующие и материалы	Не изменяются	Сокращаются
Имиджевые расходы компании	Не изменяются	Сокращаются
Расходы, связанные с экономической безопасностью фирмы	Не изменяются	Увеличиваются
Расходы или инвестиции в человеческий капитал фирмы	Не изменяются	Увеличиваются
Маркетинговые расходы	Не изменяются	Увеличиваются
Расходы на развитие в виде вознаграждений за инновации	Не изменяются	Увеличиваются
Расходы на реорганизацию и обновление бизнеса	Не изменяются	Увеличиваются
Расходы на бизнес-интеграцию в форме клубов, ассоциаций	Не изменяются	Увеличиваются

В целом инвестиционная стратегия в условиях спада должна адаптироваться к изменяющемуся спросу путем инвестирования проектов освоения продукции с упрощенными функциями с крайне низкой продажной ценой. В аспекте размещения имеющихся денежных средств и формировании на предприятии соответствующего «инвестиционного портфеля», рекомендуется придерживаться консервативного инвестиционного портфеля, структура которого представлена ниже (Рис. 14.8).

Инвестиционный актив	Доля в портфеле
Денежные средства	не менее 25%
	не более 35%
Депозит	не более 30%
Недвижимость	не более 30%
Золото	не более 25%
Фьючерс на индекс РТС (Short)	не более 15%
ПИФ денежного рынка	не более 25%

Рис. 14.8. Паттерн консервативного инвестиционного портфеля

Перед предприятиями, деятельность которых находилась до момента фазы рецессии в фазе роста или зрелости, стоит сложная задача по кардинальной перестройке своей инвестиционной стратегии. Сложность состоит, прежде всего, в том, что изменение (сокращение) спроса дифференцировано по стратам с разным уровнем дохода. Эта дифференциация обусловлена разными причинами.

Для большинства потенциальных покупателей продукции непроемственного назначения, таких как *индивидуальные* экономические агенты, работающие по найму, сужение спроса обусловлено ростом безработицы, снижением заработной платы, лишением бонусов и другими причинами снижения доходов.

Однако, наряду с этой категорией экономических агентов, существует категория высокооплачиваемых чиновников, топ-менеджеров, предпринимателей, ведущих крупный и средний бизнес, которые продолжают предъявлять спрос на усовершенствованную и прорывную дорогостоящую продукцию даже в фазе рецессии в экономике.

Аналогично дифференцируется спрос и на продукцию производственного назначения для простых и сложных *экономических единиц* (отдельных фирм, либо концернов). В этом случае стратифицированный спрос возникает под влиянием отраслевой принадлежности производителей, их соответствия стратегическим целям государства. Поэтому предприятия, выполняющие государственные заказы, либо получающие от государства те или иные преференции, могут и «не заметить» рецессии в экономике, поскольку финансовая сторона их деятельности гарантирована государством. В то же время промышленные предприятия, работающие в отраслях, не имеющих отношения к реализации стратегических целей государства, на такие преференции рассчитывать не могут. Поэтому характер их инвестиционной стратегии в фазе рецессии существенно изменяется – ее целью становится финансовое обеспечение выживаемости этих промышленных предприятий. Вместе с тем важнейшей задачей менеджмента в фазе рецессии становится подготовка к переходу к фазе подъема. Рецессия создает благоприятные условия для приобретения подешевевших активов, использование которых в фазе подъема может существенно повысить уровень конкурентоспособности предприятий.

14.2.2. Увязка стадий жизненного цикла предприятия с фазами экономического цикла и зависимостью предприятия от стратегических целей государства

Весьма сложной проблемой является увязка стадий жизненного цикла экономического агента с фазами экономического цикла национальной экономики. Построим матрицу возможных вариантов взаимосвязи этих циклов (Табл. 14.3).

Приведенные в матрице сочетания этапов жизненного цикла предприятия (детство, юность, зрелость, старость) и фаз экономического цикла национальной экономики (рецессия, подъем) следует рассматривать как возможные варианты инвестиционной стратегии. Они позволяют лишь определить принципиальные направления стратегических решений. В каждой конкретной ситуации, для каждого конкретного предприятия и условий его функционирования эти направления должны быть развернуты в целевые комплексные программы (ЦКП), в которых должны быть разработаны системы взаимоувязанных действий, позволяющие реализовать стратегические намерения, то есть глобальные цели, руководства в разных фазах экономического цикла.

Таблица 14.3.

Матрица инвестиционной стратегии

Этапы	Рецессия		Подъем	
	Зависимые от стратегических целей государства	Независимые от стратегических целей государства	Зависимые от стратегических целей государства	Независимые от стратегических целей государства
Детство	Субсидии для поддержания возможности участия в тендерах на получение государственного заказа	Кредиты для поддержания достигнутого уровня оборотных средств и компенсации издержек	Субсидии в обмен на повышение эффективности выполнения государственных заказов	Инвестиции в развитие стратегического потенциала предприятия
Юность	Льготные кредиты для поддержания конкурентоспособности при выполнении государственного заказа	Отечественные и прямые иностранные инвестиции в разработку и вывод на рынок продукции с упрощенными функциями по крайне низким ценам	Бюджетное финансирование стратегических проектов, выполняемых предприятием	Отечественные и прямые иностранные инвестиции в разработку и вывод на рынок прорывной продукции
Зрелость	Отечественные инвестиции в оптимизацию стратегического потенциала предприятий, выполняющих государственные заказы	Отечественные и прямые иностранные инвестиции в управление конкурентными преимуществами предприятий	Совместное с государством финансирование стратегических проектов, выполняемых предприятием	Инвестиции в акции выводимые на фондовые рынки, с целью повышения уровня конкурентных преимуществ предприятий
Старость	Отечественные инвестиции в процесс ликвидации убыточных и обанкротившихся предприятий	Отечественные и иностранные инвестиции в репрофилирование предприятий и реструктуризацию их стратегического потенциала	Отечественные и иностранные инвестиции в реинжиниринг предприятий, выполняющих государственные заказы	Отечественные и прямые иностранные инвестиции в использование материальных и нематериальных активов устаревших предприятий для изменения их миссии

Матрица дает представление об источниках и видах финансирования инвестиционных программ, выполняемых на том или ином этапе жизненного цикла предприятия, функционирующего в той или иной фазе экономического цикла. При этом учитываются степень зависимости этого предприятия от стратегических целей государства. Как было показано в предыдущих главах степень подобной зависимости для предприятий, относящихся к отраслям оборонного комплекса национальной экономики, существенно отличается от предприятий, не относящихся к этому комплексу. Это различие отражается, прежде всего, на возможности доступа предприятия того или иного статуса к источникам финансирования федерального значения.

Таким образом, с помощью предложенной матрицы менеджер, разрабатывая тот или иной вариант инвестиционной стратегии для условий, складывающихся на определенном этапе жизненного цикла и фазы экономического цикла, может предварительно прогнозировать возможность доступа к тем или иным источникам финансирования, и принимать решение о соответствующем варианте подобной стратегии с учетом этой возможности.

14.3 БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА КАК ИНФРАСТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ.

14.3.1. Состав инфраструктуры инвестиционной стратегии

Инфраструктура инвестиционной стратегии или инвестиционная инфраструктура – комплекс взаимосвязанных структур, обслуживающих и обеспечивающих реализацию инвестиционных процессов в стране. Инвестиционная инфраструктура подразделяется на:

1) Комплекс взаимосвязанных структур, обеспечивающих реализацию инвестиционных процессов в стране:

а) Банковская система страны включает в себя все отечественные банки, как федеральные, так и региональные вне зависимости от формы собственности (Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего

имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц);

б) Банки-нерезиденты, осуществляющие кредитование реального сектора экономики (Иностранный банк – банк, признанный таковым по законодательству иностранного государства, на территории которого он зарегистрирован);

с) Отечественные инвестиционные фонды и компании (в том числе, государственные и негосударственные фонды, венчурные компании и т.п. (Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом №395-1 от 02.12.1990. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России);

d) Международные инвестиционные фонды;

е) Частные инвестиции.

2) Комплекс взаимосвязанных структур, обслуживающих реализацию инвестиционных процессов в стране:

а) Государство (посредством фискальной системы страны, правовой системы и кредитно-денежной политики);

б) Аудиторские и оценочные компании (обеспечивающие прозрачность и достоверность информации о деятельности промышленного предприятия);

с) Фондовые биржи (осуществляющие котировку акций крупнейших компаний).

Только при четкой и взаимосвязанной работе всех вышеперечисленных структур инвестиционная инфраструктура в стране способствует выгодному инвестированию капитала в ее экономику и экономику отдельных подразделений национальной экономики . Однако, как показала недавняя ситуация в экономике, в условиях роста неопределенности некоторые части этой системы оказываются несостоятельными, что и приводит к ухудшению инвестиционного климата. Анализируя деятельность различных составляющих частей этой сложной системы, можно отметить следующие основные моменты.

Международные финансовые организации и крупные зарубежные банки на этапе активного спада в экономике страны (2008 – 2009гг.)

полностью прекратили осуществлять инвестиционную деятельность на территории РФ. Инвестирование осуществлялось точечно, в отдельные проекты, заявленные государством как стратегически важные для развития страны. Доступ основной массы промышленных предприятий к иностранному капиталу практически полностью отсутствовал. Венчурный бизнес находится в глубоком кризисе, выхода из которого на данный момент не видно. Последние 10 лет внутренняя норма доходности (IRR) – главный показатель успешности венчурного бизнеса составляет считанные проценты, а иногда и вовсе минус. Главные источники прибыли венчурных компаний – IPO фирм из их портфеля – постепенно иссякают. Инвестиции, приносившие в 1980 – 1990 годы прибыль всего за пару лет, сейчас достигают требуемого уровня ликвидности за 6–10 лет. Поэтому отрасль, оснастившая мир компьютерами и интернетом, внедрившая биотехнологии в медицину и создавшая альтернативную энергетику, сейчас не в состоянии играть столь же значимую роль для национальной экономики (Harward Business Rewiew – Россия, 2010).

На внутреннем рынке инвестиций в тот же период сложилась парадоксальная ситуация. Она заключалась в том, что денежные средства у финансовых посредников были. Это было обеспечено и проводимыми в начале 2009 года Центральным Банком РФ беззалоговыми аукционами, и развитым рынком межбанковского кредитования в России, и усиленным привлечением пассивов от физических и юридических лиц. Однако объем финансовых ресурсов для инвестирования существенно превышал количество предприятий, приоритетных для инвестирования с точки зрения разработанной финансовым сектором системы критериев. Говоря о системе критериев необходимо, прежде всего, привести традиционную классификацию функционирующих в стране промышленных предприятий:

- **по характеру потребляемого сырья** все промышленные предприятия делятся на предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности;

- **по назначению готовой продукции** предприятия группируются на производящие средства производства и предметы потребления;

- в зависимости от **характера протекания производственного процесса** во времени предприятия бывают с непрерывным и прерывным (дискретным) производством;

– **по времени работы** в течение года различают предприятия сезонного и несезонного действия;

– **по размерам** предприятия делятся на крупные, средние и мелкие, а в некоторых отраслях – на группы. В каждой отрасли устанавливаются свои параметры для отнесения предприятия к определенной группе. Обычно это объем выпускаемой продукции, стоимость основных фондов, численность промышленно-производственного персонала, уровень и темпы роста.

Однако с точки зрения инвестиционной инфраструктуры в условиях рецессии такая классификация перестала быть определяющей, поскольку не отвечала на главный вопрос потенциальных инвесторов в период высокой нестабильности в экономике: надежно ли вложение средств в то или иное промышленное предприятие.

14.3.2. Предлагаемая классификация промышленных предприятий в условиях цикличности развития экономики.

В условиях цикличности развития экономики при определении предпочтительности вложения средств, инвестирования в промышленность более уместным представляется следующее разделение промышленных предприятий:

1) промышленные предприятия, входящие в список предприятий, предпочтительных для инвестирования согласно распоряжению Правительства РФ, опубликованному 25 декабря 2008 года (295 предприятий).

2) социально-значимые крупные промышленные предприятия:

а) предприятия военно-промышленного комплекса;

б) предприятия стратегически-важных для государства отраслей согласно существующей концепции развития государства;

с) предприятия, обслуживающие государственный заказ;

д) прочие предприятия, находящиеся в частной собственности.

3) Малые и средние промышленные предприятия, находящиеся в частной собственности:

а) предприятия, обслуживающие государственный заказ;

б) предприятия, работающие по торговым контрактам;

с) прочие предприятия.

Данная классификация в общем плане представляет собой одновременно и ранжирование промышленных предприятий по степени их инвестиционной привлекательности для различных финансовых институтов, осуществляющих инвестиционную деятельность (Калугин И, 2009). В связи с тем, что в условиях кризиса основным фактором, определяющим инвестиционную привлекательность объекта вложений, стала надежность этих вложений, государственные предприятия автоматически стали приоритетными для инвестирования. В первую очередь, предприятия ВПК, так как финансирование этой отрасли промышленного производства, по мнению инвесторов, будет урезано в последнюю очередь. Кроме того, инвесторы предпочитали вкладывать деньги под заключенные либо с иностранными партнерами, либо на территории РФ контракты, оплата по которым также была фиксированной. Важность залогового обеспечения, в частности недвижимого имущества, под которое активно инвестировали до кризиса, была нивелирована в связи с общей тенденцией падения цен на недвижимость в стране.

Вложение инвестиционных ресурсов в остальные промышленные предприятия в условиях нестабильности представлялось для финансового сектора неоправданно рискованным. Дело в том, что увеличение резервов под возможные потери (которые, согласно закону о банковской деятельности, формируют коммерческие банки в зависимости от категории качества ссуды) могло привести к перекрытию величины собственного капитала у финансового посредника, и как следствие – к уходу с рынка из-за отзыва лицензии. Сложившуюся ситуацию на рынке инвестиций можно характеризовать, как монополию, когда за нескольких покупателей борется существенно большее число продавцов финансовых услуг. Это привело к существенному дисбалансу в инвестиционной сфере экономики страны. Не столько показатели деятельности предприятия оказывали решающее влияние при принятии решения об инвестировании в них, сколько степень приближенности данного предприятия к бюджетным средствам или государству.

Частные инвесторы в рассматриваемом периоде также потеряли интерес к инвестированию в реальную экономику. Это было связано не только с долгосрочностью и высоким риском вложений в реальный сектор, но и с существенно более высоким альтернативным доходом от вложения

средств, например, в валюту. В условиях свободы движения капитала в мировом масштабе это стало очень существенным фактором при «бегстве» капитала за границу.

Фискальная система страны в тот момент никак не способствовала активному инвестированию предприятия даже в собственное развитие. Не говоря уже о поощрении инвестиционной деятельности как таковой соответствующими налоговыми льготами.

Правовая система страны в рассматриваемом периоде действовала неоднозначно. Наряду с многочисленными судебными процессами, связанными с невозвратом кредитных средств, проходившими в 2009 году в стране, единой судебной позиции по такого рода оппортунистическому поведению не выработано. Процедура банкротства предприятия на данный момент позволяет его менеджменту полностью уйти от ответственности и даже работать потом по специальности в другой организации. В связи с этим не все кредиторы занимают жесткую позицию по отношению к своим заемщикам, что и приводит к росту невозвратов кредитов и как следствие – к ухудшению взаимного доверия между реальным сектором экономики и финансовыми посредниками. Ситуацию усугубляет и тот факт, что при росте нестабильности в экономике страны нормальную конкуренцию между экономическими агентами вытеснили взаимоотношения «стратагемного» характера (Зенгер Х, 2006), причем не только между самими промышленными предприятиями, но и между представителями реального и финансового секторов экономики.

Кредитно-денежная политика страны, реализуемая за счет действий ЦБ, более всего была направлена на поддержание инвестиционной инфраструктуры в актуальном состоянии. Сюда можно отнести не только выдачу субординированных кредитов банкам под более низкий, чем рыночный, процент, но и поддержание ликвидности всего банковского сектора. Во многом благодаря именно действиям ЦБ была приостановлена утечка капитала банков за рубеж и частично восстановлено кредитование реального сектора экономики.

Деятельность международных рейтинговых агентств, равно как и отечественных фондовых бирж, призванных быть индикаторами надежности инвестирования в те или иные промышленные предприятия себя дискредитировала полностью. Прежде всего, еще в самом начале

кризиса, это сделали котировки акций крупнейших компаний России, резкое падение которых было спровоцировано не столько реальным ухудшением экономической ситуации в этих компаниях, сколько собственной раздутостью и неправдоподобностью до момента наступления активной фазы экономического кризиса. И если весной 2008 года, активный рост котировок способствовал перенасыщению экономики страны инвестициями (возникновение «финансового пузыря»), то с августа 2008 года под психологическим воздействием стремительного и необратимого падения котировок, инвесторы начали спешно выводить свои активы, тем самым, спровоцировав во многих компаниях нехватку ликвидности, не присутствовавшую реально на момент начала кризиса (сдувание «финансового пузыря») (Чиркова Е, 2010). С начала 2009 года и по настоящее время наблюдается постепенное восстановление биржевых индексов, которые практически каждую неделю обновляют свои годовые максимумы. Однако это связано не столько с восстановлением инвестиционной привлекательности промышленных предприятий России, сколько с продолжающимися расти ценами на нефть. Однако можно констатировать, что сейчас биржевые котировки, утратившие в 2008 году доверие инвесторов, как показатель инвестиционной привлекательности крупных компаний, уже не является определяющим при принятии решения об инвестировании.

Деятельность международных и отечественных аудиторских компаний более всего способствовала принятию инвесторами стратегически верного решения об инвестировании. Эти компании во время кризиса превратились практически в единственных контрагентов, которым рынок инвестиций доверял. Это обусловлено и высокой достоверностью получаемой информации и сравнительно небольшому числу ошибок, цена которых для аудиторской компании непомерно высока. В этой связи показательно превращение Большой Пятерки аудиторских компаний в Большую Четверку после ухода с рынка “Andersson & Andersson”. Таким образом, можно говорить о том, что банковская система, безусловно являющаяся важнейшей составляющей инвестиционной инфраструктуры страны, тем не менее, не является самодостаточной, и эффективность её деятельности зависит во многом и от остальных составляющих частей системы, прежде всего от государства.

14.4 КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.

14.4.1. Кредитная политика государства и банковского сектора в период рецессии национальной экономики РФ в период 2008 – 2009 гг.

Пользуясь принятым в начале данной главы агрегированным делением фаз экономического цикла на «рецессию» и «подъем», рассмотрим во взаимосвязи кредитную политику банковской системы и государства в этих двух агрегированных фазах экономического цикла.

Рассматривать кредитную политику государства и банковского сектора в фазе «рецессии» (раскручивания «негативной спирали») целесообразней всего на примере событий 2008 – 2009 года. 2008 год выделяется на фоне предшествующих лет существенным изменением условий развития экономики России в целом и банковского сектора в частности. Если рассматривать динамику банковских операций, то индикатором нарастания негативных тенденций явилось замедление темпов роста ресурсной базы. В России по итогам года они уменьшились в 1,2 раза. Банкам пришлось решать проблемы оттока вкладов населения, снижения остатков средств на счетах предприятий, работать в условиях сворачивания рынка межбанковского кредитования.

Ухудшение ситуации на рынках фондирования отразилось на активных операциях, в том числе на их основной составляющей – кредитовании. Банковский сектор был вынужден снизить кредитную активность на всех направлениях корпоративного и розничного рынка. В целом кредитные вложения по итогам 2008 года составили 340 млрд руб. с приростом на 34% против 76% годом ранее. Тем не менее, кредитование осталось основным направлением вложений: на начало 2009 года оно формировало 70% активов. Кратко подводя итоги 2008 года, можно сказать, что впервые за последние 10 лет банковский сектор столкнулся со снижением уровня ликвидности и функционировал в условиях прекращения роста ресурсной базы, прежде всего клиентских средств.

В условиях рецессии государство было вынуждено изменить политику денежного предложения, прибегнув к замещению отзываемых

иностранных кредитов. В общей сложности объем кредитных ресурсов, предоставленных государством банковской системе в рамках программы антикризисных мер, превысил 3 трлн. руб.

В конце 2008-го и в начале 2009 года деятельность Банка России была определяющей для стабилизации ситуации и поддержки ликвидности в банковском секторе. Банк России расширил перечень обеспечения своих кредитов, снизил требования к рейтингу эмитентов и заемщиков, активы которых принимаются в обеспечение в операциях рефинансирования, упростил процедуры предоставления кредитов, расширил линейку кредитов за счет более «длинных» сроков – на полгода и год. Как дополнительная мера в условиях высокой неопределенности на финансовых рынках Банком России был реализован механизм беззалоговых кредитов. По всей России к операциям рефинансирования сегодня имеют доступ практически все федеральные и региональные банки. Большинство из них оперативно использовали возможности, предлагаемые Банком России для получения дополнительной ликвидности, и на сегодняшний день пользуются всеми инструментами рефинансирования – под залог ценных бумаг, нерыночных активов, поручительства; имеют доступ к беззалоговым кредитам.

В дни наибольшего оттока средств клиентов осенью 2008 года в целом по стране за счет внутридневных кредитов Банка России проводилось до 60% платежей, что давало возможность обеспечить непрерывность и высокую скорость расчетов. В 2009 году динамика кредитов Банка России была также положительна: за первые пять месяцев общая сумма составила 103,5 млрд руб., из которых большая часть (87,5 млрд руб.) приходится на внутридневные кредиты. Кроме того, неоднократно принимались решения о временном снижении нормативов обязательных резервов.

В октябре–ноябре 2008 года были внесены радикальные изменения в законодательные и нормативные акты, которые касались деятельности банковской системы страны.

1) Изменениями в Закон «О страховании вкладов» увеличен размер возмещения по вкладам населения с 400 тыс. до 700 тыс. руб.

2) Принят новый закон 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы», в котором определен

комплекс мер по предупреждению банкротства банков, осуществляемых Агентством по страхованию вкладов. На сегодняшний день Агентство по страхованию вкладов занимается оздоровлением 17 банков.

В 2009 году в банковском секторе произошла некоторая адаптация к изменившимся условиям на рынке. Самое главное, что удалось отечественному банковскому сектору – это сохранить ресурсную базу. На уровне 2008 года остался кредитный портфель.

Некоторые позитивные сдвиги произошли на розничном рынке. Восстановлена тенденция притока вкладов населения как в целом по банковскому сектору, так и в региональных банках: с начала 2009 года население разместило на банковских вкладах 7,4 млрд руб. Уже на 01 мая 2009 года сумма вкладов в целом по банковскому сектору превысила уровень 01 октября 2008 года на 9%. В целом по регионам России уровень вкладов составлял 94% к уровню до начала активной фазы кризиса. Одновременно был достигнут рост кредитного портфеля физическим лицам в целом по стране.

В то же время ситуация оставалась непростой. Реальный сектор экономики сохранил негативную динамику остатков на расчетных счетах предприятий, которые в последние годы являлись одной из существенных статей ресурсной базы банковского сектора, и особенно региональных банков. На 01 мая 2009 года средства на счетах предприятий составляли 87% к показателю на начало 2009 года. Сохранялась низкая активность на межбанковском рынке, который не был восстановлен как регулятор текущей ликвидности: на нем работало ограниченное число участников; большинство банков, для которых рынок закрылся в IV квартале 2008 года, вплоть до 2010 года не могли восстановить на нем свое присутствие.

Таким образом, банковская отчетность показывала положительную динамику по отдельным показателям деятельности. Удалось стабилизировать ресурсную базу; не только восстановлены вклады населения, но и наметилась тенденция их роста. Остался неизменным кредитный портфель, однако он и не увеличивался. Объем выдаваемых в 2009 году кредитов не превышал объема погашения ранее предоставленных ссуд. Основной проблемой для банковского сектора являлся рост неплатежей по кредитам.

Говоря об основных тенденциях на рынке кредитования физических и юридических лиц, можно отметить, что в целом процентное соотношение кредитных вложений составляло на 2009 год: 60% – кредиты предприятиям; соответственно, около 40% – населению.

Но главный потребитель кредитных ресурсов в период экономического спада – это реальный сектор, который находился в принципиально ином состоянии, чем в предыдущие годы. Сохранялась отрицательная тенденция спроса на продукцию предприятий, нарастают риски хозяйственной деятельности. В этих условиях банковский сектор заботился, прежде всего, о том, что, беря на себя риски кредитования, он располагался привлеченными ресурсами, в том числе средствами вкладчиков физических и юридических лиц. Замедление роста ресурсной базы с одной стороны и повышение кредитных рисков с другой привели к уменьшению корпоративных ссуд за пять месяцев 2009 года на 3% в целом по стране против положительной динамики 2007-го и в целом 2008 года. Сжатие портфеля кредитов предприятиям затронуло большинство участников рынка: в 2009 году задолженность по этим кредитам уменьшилась у 72% банков и филиалов.

В розничном секторе кредитования были свои трудности: снижение занятости в отдельных секторах экономики, нестабильность доходов заемщиков привели к росту просроченной задолженности. Проблемная задолженность в банковском секторе накапливалась в течение всей активной фазы рецессии в экономике. За IV квартал 2008 года совокупная просроченная задолженность по кредитам возросла в 2,4 раза, а за четыре месяца 2009-го увеличилась еще более чем в два раза. Доля просроченной задолженности достигла 3,3% кредитного портфеля, в то время как до наступления активной фазы рецессии (на 01 октября) она не превышала 1%. В конце 2009 года доля просроченной задолженности в общем объеме кредитного портфеля составляла чуть менее 10% в целом по стране.

В годы постоянного экономического роста, предшествовавшего наступлению активной фазы рецессии, сегмент розничного кредитования всегда считался отечественными банками более рискованной сферой, нежели корпоративный сектор. Однако, начиная с конца 2009 года, просроченная задолженность корпоративного сектора выросла быстрее, нежели розничного. Если на начало 2009 года размеры просроченной

задолженности по этим двум направлениям были сопоставимы, то уже к лету 2009 года сумма невозвращенных кредитов по корпоративному сектору в целом по стране превышала аналогичный показатель по розничному примерно в два раза.

Ухудшение качества кредитного портфеля привело к постоянному росту расходов на возможные потери по ссудам, снижению прибыли банков и замедлению роста собственных средств (капитала). Банк России, принимая во внимание особенности ситуации с проблемой «плохих» долгов, в конце 2008 года смягчил свои требования к оценке кредитных рисков. Эта мера была антикризисной и давала банкам временную (до конца 2009 года) возможность реструктурировать задолженность и направлять кредиты на погашение ранее выданных, не ухудшая качества долгов и не увеличивая расходы на создание резервов. Новый порядок позволил банкам отложить отнесение части задолженности на просроченную, избежать сокращения прибыли и капитала. Между тем следует понимать, что новые подходы к формированию резервов не являются обязательными и не должны применяться ко всем заемщикам. Если перспективы по возврату ссуды заемщиком неясны, либо отсутствуют, банки должны адекватно оценить эти риски и взвешенно подойти к реструктуризации таких долгов.

Одним из ключевых направлений деятельности кредитных организаций стала работа с просроченной задолженностью. Она ведется Банками, как правило, дифференцированно, исходя из степени «проблемности» этой самой задолженности. В некоторых случаях достаточно предупредительной работы с клиентом. Если заемщик контактен, имеются перспективы восстановления его хозяйственной деятельности, то возможны внесудебные варианты изыскания источников погашения, а также реструктуризация долга. По «безнадежным» кредитам осуществляется претензионная работа, судебное разрешение споров.

Что касается коллекторов, то необходимость привлечения к работе по взысканию проблемных долгов специализированных организаций определяется каждым банком самостоятельно. В целом же кредитные организации, как правило, достаточно хорошо знают своих заемщиков, особенно юридических лиц, и решают вопросы погашения ими задолженности собственными силами.

Следует отметить, что в настоящее время банки нацелены не только на возврат уже образовавшихся проблемных долгов, но и на принятие мер по недопущению новых. В ряде случаев действенными механизмами становятся реструктуризация задолженности под предстоящие финансовые потоки, предоставление «кредитных каникул» и др. В отношении новых ссуд банки пересматривают требования к оценке финансового состояния заемщиков, более высокие требования стали предъявлять к залогам, проводят переоценку залогов с понижающим коэффициентом и требуют от заемщиков пополнить обеспечение.

В условиях рецессии банки сталкиваются с невозможностью заемщиков обслуживать свой долг в рамках заключенных кредитных договоров. При росте просроченной задолженности банки вынуждены обращать взыскание на заложенное имущество. Отражение на балансе банка заложенного имущества влечет за собой, кроме проблемы так называемого «обрастания» непрофильными (неработающими) активами, увеличение налоговой нагрузки на деятельность кредитной организации. Помимо этого, следует учитывать норму федерального закона «О банках и банковской деятельности», которая устанавливает запрет на осуществление банками производственной, торговой и страховой деятельности. Выходом из сложившейся ситуации является проведение торгов по продаже заложенного имущества через другие организации, а также передача предметов залога в доверительное управление.

В то же время следует отметить, что в условиях низкого спроса на предметы залога многие банки заинтересованы в продолжении деятельности заемщиков, которая все-таки способна генерировать денежные потоки. При сохранении способности экономических субъектов обслуживать обязательства по кредитным договорам банки рассматривают возможность реструктуризации долгов, увеличивая сроки возврата выданных ссуд и тем самым, снижая текущую долговую нагрузку на заемщиков.

При всем притом, со второй половины 2009 года наметились некоторые позитивные направления развития банковского сектора. Прежде всего, это касается фондирования: ресурсную базу удалось сохранить, и, как следствие, сохранился кредитный портфель. Преодолена напряженная ситуация с ликвидностью – клиентские и банковские платежи проводятся

оперативно. Основной вызов, который сейчас стоит перед отечественной банковской системой, – рост просроченной задолженности. Со стороны банков можно ожидать активизации процессов слияний и поглощений в рамках укрепления их капитальной базы, в том числе продажи бизнеса новым собственникам.

Правительство и Банк России принимают все необходимые меры по поддержке банковского сектора. Банкам предоставлена временная возможность реструктурировать кредитные портфели, что позволило снизить расходы на создание резервов на потери по ссудам и сохранить капитал. В настоящее время рассматривается возможность упрощения процесса докапитализации банков для их акционеров. Банк России продолжает рефинансирование банков под различные виды залогов, в том числе на длительные сроки.

Но поскольку банковский сектор работает с привлеченными средствами и обслуживает денежные потоки предприятий и населения, то тенденции его развития формируются состоянием экономики.

В условиях высоких рисков сложно прогнозировать динамику кредитов. Малый бизнес, как и крупный, не избежал влияния кризиса. Сдерживающим фактором является слабая залоговая база малых предприятий, особенно в условиях более тщательного отбора обеспечения банками. В то же время предприятия, чей бизнес сегодня востребован, по-прежнему имеют возможность получить кредит.

В области антикризисных мер приняты различные формы содействия малому бизнесу. В регионах созданы региональные Фонды развития малого и среднего предпринимательства, которые выступают поручителем при кредитовании банками малых и средних предприятий.

В настоящий момент на мировом, национальном, региональном, отраслевом, корпоративном уровнях предпринимаются попытки по нейтрализации негативных последствий мирового финансового кризиса. Однако на всех этих уровнях при этом используются меры и принимаются решения, которые можно рассматривать в качестве причин сложившейся ситуации, то есть которые постепенно и привели к кризису. И если упор на поддержку банковской системы и стимулирование потребления и может дать в краткосрочной перспективе положительный результат (для отдельных элементов системы, а не для всей системы), то исключительно в

краткосрочной перспективе. Как говорил Альберт Эйнштейн: **«Невозможно решить проблему на том же уровне, на котором она возникла. Нужно стать выше этой проблемы, поднявшись на следующий уровень».**

Подводя итоги кредитной политики в фазе «рецессии», можно выделить следующие основные моменты:

1) Для банковской системы:

а) Существенное сокращение объемов кредитования реального сектора экономики;

б) Значительный рост эффективной процентной ставки по вновь выдаваемым кредитным продуктам;

в) Пересмотр условий действующих кредитных соглашений в стороны уменьшения срока кредитования и увеличения процентной ставки;

г) Ужесточение требований и штрафных санкций за несоблюдение существенных условий кредитных соглашений;

д) Ужесточение требований к бизнесу заемщика и характеру предоставляемого в обеспечение имущества для вновь выдаваемых кредитных продуктов;

2) Для государства:

а) Предоставление банковской системе возможности реструктуризации кредитных портфелей;

б) Упрощение процедуры докапитализации банков;

в) Активное участие Банка России в рефинансировании коммерческих банков;

г) Поддержание низкого курса национальной валюты для поддержки экспортоориентированных отраслей и скрытого протекционизма.

14.4.2. Кредитная политика государства и коммерческих банков в фазе подъема национальной экономики.

14.4.2.1. Факторы, способствующие изменению кредитной политики государства в фазе подъема национальной экономики

Изменение технологического уклада

В фазе экономического подъема, который, по мнению некоторых аналитиков, начался с 2010 года, кредитная политика, как государства, так

и коммерческих банков, должна носить принципиально иной характер. Согласно теории долгосрочного технико-экономического развития (Львов Д, 1986), этот процесс представляется в виде последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов (ТУ). В главе 4 подробно исследуется проблема технологических укладов. Здесь лишь рассмотрим эту проблему с позиций динамики инвестиционной стратегии и кредитной политики банковской сферы.

В настоящее время (с середины XX века) в мировой экономике, в том числе и в экономике России, доминирующим является информационный технологический уклад, пятый по счету. Этот ТУ базировался на микроэлектронике и программном обеспечении, а основными производствами, составлявшими его ядро, являлись соответственно производство электронной и вычислительной техники, радио- и телекоммуникационного оборудования, а также услуги по обслуживанию вычислительной техники.

Текущий спад в мировой экономике, ознаменовавшийся резким взлетом и последовавшим стремительным падением цен на энергоносители, образованием и крахом финансовых пузырей (Чиркова Е, 2010), может служить показателем перехода жизненного цикла информационного ТУ к своей завершающей стадии и началом структурной перестройки мировой экономики на основе следующего, шестого по счету технологического уклада, становление и рост которого будут определять развитие мировой экономики в первой половине XXI века. По выражению К. Перес, финансовый пузырь – это безжалостный способ сконцентрировать доступные инвестиции в новых технологиях (Perez С, 2004). Его ликвидация посредством финансового кризиса влечет обесценение значительной части капитала и начало длинноволновой депрессии (Berry В. J, 1991). И хотя финансовый кризис ухудшает инвестиционный климат и способен замедлить распространение базовых нововведений (Румянцева С, 1998), крах на финансовом рынке способствует переориентации инвестиций на реальные активы. Как следствие, начинается выход из депрессии, прежде всего за счет расширения ядра нового технологического уклада.

Между текущим и будущим технологическими укладами существует некая преемственность. Если информационный ТУ, основанный на достижениях микроэлектроники в управлении процессами на микронном уровне, то следующий ТУ будет основан на применении нанотехнологий, что, по сути дела, является управлением процессами на наноуровне, где появляется возможность менять молекулярную структуру вещества и придавать ему совершенно новые свойства и характеристики. То есть преемственность заключается в последовательном углублении в суть происходящих процессов.

Ключевым фактором нового ТУ являются нанотехнологии, клеточные технологии и методы геной инженерии, опирающиеся на использование электронных растровых и атомно-силовых микроскопов, соответствующих метрологических систем. Ядром – наноэлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, оптические наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, нанооборудование. Несущие отрасли: электронная, атомная и электротехническая промышленность, информационно-коммуникационный сектор, станко-, судо-, авто- и приборостроение, фармацевтическая промышленность, солнечная энергетика, ракетно-космическая промышленность, авиастроение, клеточная медицина, семеноводство, строительство, химико-металлургический комплекс (Глазьев С, 2009).

Переход к новому ТУ может затянуться на несколько лет в связи с незначительным масштабом нанотехнологий в мировом масштабе, равно как и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. Причем, в процессе изменения технологического уклада, отстававшие в предыдущий момент страны получают определенное преимущество. Не будучи обременены чрезмерным перенакоплением капитала в рамках устаревшего ТУ, при формировании воспроизводственного контура нового они могут ориентироваться на уже накопленный инвестиционно-технологический опыт развитых стран, оптимизируя состав создаваемых технологических цепочек.

14.4.2.2. Роль финансовых агентов в процессе принятия решений об инвестициях в базовые нововведения

В фазе становления нового ТУ решающую роль играет наличие инвестиционного потенциала у предприятий ведущих отраслей. Здесь необходимо отметить важнейшую роль, которую при принятии решений об инвестициях в базовые нововведения, о финансировании необходимых НИОКР играют финансовые агенты (финансовые менеджеры крупных фирм, управляющие банком) (Perez С, 2004). Финансисты, сталкиваясь со снижением темпов роста и прибыльности кредитруемых ими производств, начинают поиск принципиально новых ниш для инвестиций. В данном случае можно говорить о лидерстве финансовых агентов в обеспечении технологического развития, самым крупным из которых является государство. Государственные инвестиции, средства образовательных центров и институты венчурного финансирования играют важную роль в становлении нового ТУ. Снимая значительную часть риска, государство может дать возможность новаторам реализовать свои научно-технические проекты в условиях высокой конкуренции альтернативных технических решений при недостатке спроса на их результаты. И, хотя расходы на освоение новейших технологий и масштаб их применения растут, удельный вес нового технологического уклада в структуре современной экономики остается незначительным. Качественный скачок произойдет после завершения структурной перестройки ведущих экономик мира и перехода нового технологического уклада к фазе роста, что ожидается в середине следующего десятилетия. По прогнозам Научного фонда США, к 2015 г. годовой оборот рынка нанотехнологий достигнет 1–1,5 трлн. долл.

Механизм целевого предоставления государственных кредитов.

Важным фактором ускоренного распространения нового технологического уклада должен стать механизм целевого предоставления кредитов, выделяемых государством для поддержки долгосрочных инвестиций. Меры по преодолению финансового кризиса следует увязать с формированием национальной кредитно-инвестиционной системы и стратегическими целями долгосрочного социально-экономического развития страны (гл. 4).

Общий объем вложений в России в инновационную сферу из бюджетных источников, по последним данным, составляет 1,3% ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель не менее 2,5% ВВП. Но даже эти средства не приносят должного эффекта.

«В 1994 году в стране на тысячу жителей приходилось 7,5 человек, занятых в науке, сегодня – 5, 4. Затраты на научно-исследовательские и конструкторские разработки (НИОКР) составляют 1% от ВВП, тогда как в развитых странах этот показатель достигает 2–3% ВВП», – говорит управляющий партнер московского офиса McKinsey & Company Ермолай Солженицын. По предварительным оценкам Минэкономразвития, число инновационных льготников не превысит двух сотен компаний.

14.5 ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ФАЗЕ ПОДЪЕМА («ПОЗИТИВНАЯ СПИРАЛЬ»)

14.5.1. Принципы антициклического регулирования банковского сектора.

Различные взгляды на причины циклических колебаний в мировой экономике обуславливают различные подходы к решению задачи поддержки государством экономики страны при переходе от одной фазы цикла к другой. По большому счету ключевой ролью государства становится «сглаживание» циклических колебаний экономики. Так появился термин «антициклическое регулирование», активно применяемый сейчас в экономической теории.

Антициклическое регулирование заключается в системе способов и методов воздействия на хозяйственную конъюнктуру и экономическую деятельность, направленных на смягчение циклических колебаний. При этом усилия государства имеют противоположное направление складывающейся экономической ситуации на каждой фазе экономического цикла. Однако следует подчеркнуть два принципиальных положения. Несмотря на все усилия, государству не под силу преодолеть циклический характер экономического развития; оно в состоянии только сглаживать циклические колебания в целях поддержания экономической стабильности. Наконец, необходимо осознать и принять цикличность с ее

кризисной фазой как неизбежность не только разрушения, но и созидания, ибо с ней связано восстановление макроэкономического равновесия в обновлении экономического организма народного хозяйства.

Несмотря на многообразие точек зрения на проблему антициклического регулирования, их можно свести к двум основным подходам: **кейнсианскому и классическому**.

Сторонники кейнсианства, ориентируясь на совокупный спрос, основное внимание уделяют регулирующей роли государства с его финансово-бюджетными инструментами, которые используются либо для сокращения или увеличения расходов, либо для манипулирования налоговыми ставками, сжатия или расширения системы налоговых льгот. При этом денежно-кредитная политика играет хотя и важную, но все-таки вспомогательную роль.

Государство, использующее кейнсианскую модель антициклического регулирования, в фазе кризиса и депрессии увеличивает государственные расходы, включая расходы на активизацию инвестиционной деятельности, и проводит политику «дешевых денег». В условиях подъема с целью не допустить «перегрева» экономики и тем самым сгладить пик перехода от подъема к спаду применяется тот же инструментарий, но уже с обратным знаком, направленный на сжатие, свертывание совокупного спроса (гл. 10).

Сторонники классического, или консервативного направления, концентрируют свое внимание на предложении. Речь идет о возможности обеспечить использование имеющихся ресурсов и создании условий для эффективного производства, отказывая в поддержке низкоэффективным производствам и секторам экономики и содействуя свободе действия рыночных сил.

Основным инструментом становится денежно-кредитное регулирование. Предложение денег становится главным рычагом воздействия на национальную экономику, средством борьбы с инфляцией. Внимание уделяется не либерализации кредита, а кредитной рестрикции, т.е. проведению политики «дорогих денег» путем повышения процентных ставок, что должно содействовать борьбе с перенакоплением капитала. В качестве вспомогательного инструмента используется налогово-бюджетная политика. Проводится жесткая политика сокращения государственных расходов, а, следовательно, сжатия, прежде всего,

потребительского спроса. Налоговая политика направлена на снижение налоговых ставок и степени прогрессивности налоговой шкалы. Причем первостепенность налоговых мероприятий адресуется предпринимательскому сектору.

В современных условиях, однако, все страны с рыночной экономикой, несмотря на приверженность их правительств тем или иным моделям, концепциям развития, в своей практической деятельности по государственному регулированию национальной экономики прибегают к использованию и кейнсианских, и классических методов воздействия на рыночную конъюнктуру, экономическую деятельность в зависимости от решения задач краткосрочного или долгосрочного характера.

Говоря о принципах государственной поддержки именно банковского сектора в фазе экономического роста, необходимо отметить ориентированность мер такой поддержки на решение задач долгосрочного характера. В этом их принципиальное отличие от мер государственной поддержки в фазе спада, которые носят преимущественно краткосрочный характер. Это позволяет реализовать их достаточно быстро, но снижает эффективность и повышает вероятность оппортунистического поведения объектов таких мер, то есть собственно коммерческих банков. Так, стремительная денежная накачка банковского сектора в 2008 – 2009 годах в отсутствие должного контроля денежных потоков обернулась спекуляциями против рубля и крупномасштабным вывозом капитала. Она также влечет за собой турбулентные завихрения эмитируемых кредитных ресурсов в спекулятивных операциях, сопровождающиеся резким ускорением обращения денег (Глазьев С, 2009).

14.5.2. Исследование динамики темпов роста объема заимствований и дохода экономических агентов в фазе роста экономики, как предпосылки возникновения и ликвидации «финансового пузыря».

14.5.2.1. Раскручивание «позитивной спирали» в кредитовании

Раскручивание «позитивной» спирали на этапе экономического роста, о негативных последствиях которого было сказано выше, определяется множеством факторов с разных сторон на него воздействующих (гл. 3).

В данном разделе представлен ход раскручивания «позитивной» спирали на стыке финансового и реального сектора экономики, то есть в кредитовании. Это можно легко проследить на примере России, экономика которой стала постепенно подниматься со дна в 2010 году. Согласно выдвинутой автором гипотезе, рост экономики страны, а, соответственно и доходов, как физических лиц, так и предприятий, провоцирует непропорциональное увеличение потребности в кредитовании, что и провоцирует на долгосрочном периоде раздувание нового пузыря и приводит не только к ускоренному развитию «позитивной» спирали, но и к последующему переходу её в «негативную» и новому витку кризиса. Таким образом, предпосылки краха закладываются уже в самом начале этапа подъема, и от степени смягчения этих предпосылок зависит, в конечном итоге, и продолжительность этапа подъема экономики до нового спада.

Рассмотрим теперь, как происходит процесс раскручивания «позитивной» спирали в кредитовании. Экономическими агентами, участвующими в этом процессе являются *с одной стороны* физические лица и предприятия – представители реального сектора экономики, различные кредитные учреждения – представители финансового сектора и государство, выступающее как регулятор в данной экономической модели.

На этапе спада в экономике страны кредитные организации резко повысили процентные ставки по заемным средствам. Так в Санкт-Петербурге и Ленинградской области среднерыночной ставкой для кредита сроком на один год для физических лиц было 25% годовых, а для предприятий – 23% годовых. Это, при среднегодовом росте потребительских доходов сопоставимым с ростом инфляции в 11% и средней рентабельности бизнеса 13 – 14%, практически перекрывало реальному сектору экономики доступ к заемным средствам. В то же время существенно возросли ставки по привлекаемым средствам – депозитам для физических лиц и предприятий, которые стали, наконец, перекрывать темпы инфляции в стране. Это было обусловлено серьезной нехваткой ликвидности в финансовом секторе, повышения ставок по привлекаемым средствам и необходимостью выполнять требования регулятора по части величины резервов под возможные потери. Однако, начиная с зимы 2010 года, когда официально экономика еще не вышла из стадии спада, процентные ставки как по кредитным, так и по депозитным продуктам пошли вниз вслед за официальной ставкой рефинансирования, обозначая

тем самым достаточность средств, аккумулированных финансовым сектором для дальнейшего развития, и потребность выдавать эти средства в виде кредитов реальному сектору экономики. То есть по сравнению с периодом спада наметились тенденции, открывающие реальному сектору экономики доступ к заемным средствам, но ужесточающие при этом требования по сравнению с докризисным периодом активного развития экономики. Это ужесточение требований носит скорее перестраховочный характер и усложняет процедуру за счет введения порой необоснованных требований к залоговому обеспечению, имуществу предприятия и его собственников и руководителей. Таким образом, можно констатировать, что *финансовый сектор экономики страны на этапе подъема активно способствует раскручиванию «позитивной» спирали, руководствуясь желанием скорейшего возмещения образовавшихся за период массового невозврата кредитов убытков.* Здесь также необходимо отметить, что финансовый сектор по своей сути является низкорентабельным бизнесом (из-за сравнительно невысокой маржи) и возмещение одного невыплаченного кредита, требует порядка 10 – 20 уплаченных четко в срок аналогичных кредитов. Поэтому желание в кратчайшие сроки возместить собственные понесенные убытки является вполне логичным и экономически оправданным.

С другой стороны в нашей модели находится реальный сектор экономики, который подразделяется на физических лиц и предприятия. Автор намеренно включает в рассмотрение физических лиц помимо предприятий, руководствуясь двумя важнейшими предпосылками. Во-первых, последний кризис начался именно с кризиса ипотечного кредитования, участниками которого были не предприятия, а именно физические лица. Во-вторых, предприятиями управляют люди, и зачастую их мотивация сходна с мотивацией физических лиц, в общем и целом вне зависимости от занимаемой должности и степени влияния на принятия решения о развитии бизнеса предприятия. В данной модели, как уже отмечалось, будет рассматриваться Санкт-Петербург и Ленинградская область, поэтому приведенные данные верны, прежде всего, для этого региона страны и с некоторой степенью достоверности могут быть экстраполированы на страну в целом.

В секторе физических лиц наблюдается неуклонный рост доходов. Это вызвано несколькими основными причинами. Во-первых, уровень безработицы с начала 2010 года продолжает тенденцию, начатую еще в четвертом квартале 2009 года – он постепенно снижается. Уровень официально зарегистрированной безработицы в конце июня 2010 года (как отношение численности безработных к численности экономически активного населения) составил 0,87 % (в конце 2009 года – 1,1%). Вместе с этим в июне 2010 года увеличилась и потребность работодателей в работниках, заявленная в государственные службы занятости населения и составила 60,2 тыс. вакансий (май 2009 года – 44,6). Практически все вакансии в июне (95,2%) заявлены с заработной платой выше прожиточного минимума.

14.5.2.2. Рост денежных доходов и объемы заимствования

Средняя номинальная заработная плата, начисленная за январь-май 2010 года, составила 25967 рублей (в мае 26694 рубля), или 111,5% к уровню января-мая 2009 года. Реальная заработная плата за январь-май 2010 года увеличилась на 5,1%. Реальные денежные доходы населения по итогам 5 месяцев 2010 года составили 116,5% к аналогичному периоду прошлого года, в июне 2010 года они составили на душу населения 26795 рублей (в июне 2009 года – 22595 рублей).

При этом индекс потребительских цен (ИПЦ) на товары и услуги в Санкт-Петербурге и Ленинградской области за январь-июнь 2010 года составил 105,4% к декабрю 2009 года. Таким образом, обращает на себя внимание тот факт, что рост доходов петербуржцев и жителей Ленинградской области в 2010 году превышал индекс потребительских цен. Потребительские расходы на душу населения в июне составили 18130 рублей и увеличились на 13,2% к июню прошлого года. Рост денежных доходов способствовал повышению уровня потребительского спроса. В структуре денежных расходов населения в июне 2010 года затраты на покупку товаров возросли по сравнению с июнем 2009 года на 20,6% при том, что ИПЦ за тот период возрос на 6,0%. Отсюда логичным представляется то, что за 1 полугодие 2010 года оборот розничной торговли увеличился на 3,8%.

По оценке Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли, темпы роста ВРП в Санкт-Петербурге в 2010 году могут составить 4,5%. Такая динамика ВРП поддерживается ростом внутреннего спроса в условиях постепенного улучшения на рынках труда и кредитования. Наибольший вклад в обеспечение темпов роста ВРП Санкт-Петербурга внесут такие отрасли экономики, как промышленность, строительство, торговля, наука, связь, предоставление услуг (в сфере образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, страхования, операций с недвижимостью и другие). Согласно прогнозу размер средней заработной платы увеличится к 2013 году до 36 600 рублей.

В целом по стране по официальной оценке, прирост реальных располагаемых доходов населения в первом квартале 2010 года составил 7,4% относительно первого квартала 2009 г. (см. Рис.14.9).

Источник: Росстат, расчеты [Центра развития](#)

Стоит, однако, отметить, что основным событием первого квартала 2010 г., повлиявшим на общую динамику доходов населения в стране, стало повышение пенсий, проведенное в два этапа – в декабре 2009 г. (на 14%) и в январе 2010 г. – еще на 15%.

Номинальный объем пенсионных выплат населению относительно того же периода 2009 г. вырос, примерно, на 45. После повышения пенсий их доля в структуре доходов населения увеличилась с 9% до 12–13%.

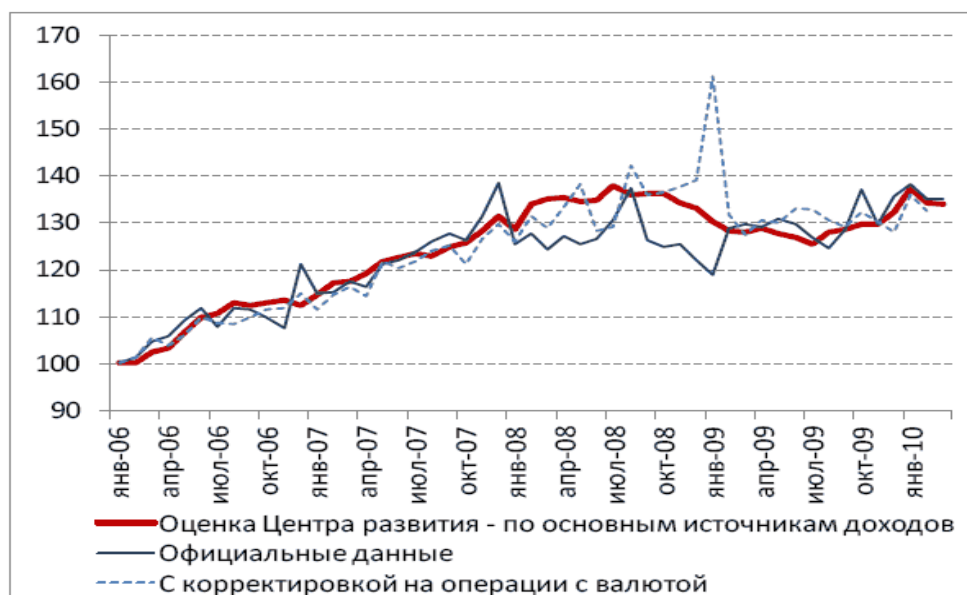


Рис.14.9 Оценки динамики реальных располагаемых доходов населения (со снятой сезонностью, январь 2006 г. = 100)

Другим фактором стало повышение зарплат в бюджетной сфере в начале 2009 года, что вместе со стабильной занятостью обеспечивало положительную динамику фонда оплаты труда бюджетников в течение всего года (см. рис. 14.6). Однако в первом квартале 2010 года новые индексации не проводились и фонд оплаты труда в бюджетной сфере в реальном выражении вновь вернулся к докризисному уровню. Несмотря на то, что удельный вес зарплат бюджетников в общем объеме доходов населения относительно невелик – около 11%, их влияние на динамику остальных доходов населения потенциально более значимо, чем влияние роста пенсий, поскольку происходит не только напрямую, но и через механизмы конкуренции на рынке труда. Роль зарплат бюджетников и пенсионеров в формировании доходов населения в результате социальной политики несколько повысилась. Однако определяющее значение для общей динамики доходов и, в конечном счете, динамики потребительского спроса остается динамика доходов во внебюджетном секторе экономики, удельный вес которых составляет около 75%. Эти доходы в период кризиса сократились сильнее всего (в 2009 г. на 7,6%), что и обусловило падение общего индекса реальных располагаемых доходов. В 1 кв. 2010 г. (по данным за январь-февраль) прирост фонда оплаты труда – в результате возобновления с середины 2009 года роста средней зарплаты – во внебюджетной сфере составил 3,9% год к году.

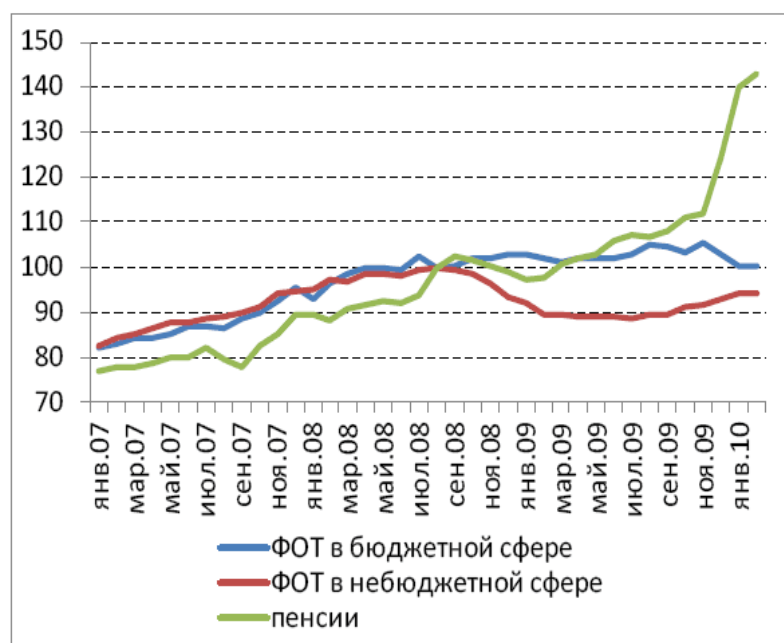


Рис. 14.10. Динамика основных компонент доходов населения, в реальном выражении со снятой сезонностью, август 2008 г. = 100

Источник: Росстат, расчеты Центра развития

Восстановительный рост фонда оплаты труда (ФОТ) наблюдается во многих отраслях, но наиболее активно этот процесс идет в сфере торговли и платных услуг. По данным за февраль, он был ниже докризисного уровня августа 2008 г. на 10% (на 2,2% за счет зарплаты и на 7,7% за счет занятости), в то время как в отраслях промышленности и строительства оставался ниже на 15,9% (на 3,2% за счет зарплаты и на 13,1% за счет занятости). Более позитивная динамика ФОТ в секторе услуг по сравнению с производством товаров отражает то, что занятые в этих отраслях оказались лучше защищены от кризиса благодаря отсутствию конкуренции с импортом. Более того – быстрый разворот к укреплению рубля после девальвации быстрее проявил свое воздействие на доходы занятых в сфере торговли и грузоперевозок. Несмотря на то, что финансовое состояние ряда отраслей промышленности и строительного сектора до сих пор не нормализовалось, наблюдается тенденция к выравниванию темпов роста зарплаты в разных секторах, что достаточно опасно с точки зрения их конкурентоспособности. Помимо этого росту зарплат во внебюджетном секторе способствуют и специфические для России нерыночные факторы. Такими факторами являются: отсутствие конкуренции и эффективного управления в госкорпорациях (формально они относятся к «внебюджетному» сектору); государственная поддержка отдельных крупных компаний, которая порождает завышение зарплат в конкуренции за квалифицированные кадры; навязанная «социальная ответственность», препятствующая сокращению издержек на рабочую силу. В острой фазе кризиса это проявлялось в работе «зарплатных» комиссий. И, наконец, последний нерыночный фактор – это ограничение государством конкуренции со стороны иностранных работников (снижение квот на их привлечение).

Отсюда можно сделать вывод о некотором повышении благосостояния населения с начала 2010 года и *роста располагаемого дохода* и потребления. При этом наблюдается парадоксальная картина, которая, однако, четко вписывается в

выдвинутую гипотезу. На протяжении рассматриваемого периода (в первом квартале 2010 года) отмечается *стабильный рост обращений за кредитами*, причем фиксируется не только рост номинального числа обращений, но и рост суммы, за которой обращаются потребители. В наиболее экономически развитых регионах (Москва и Санкт-Петербург) этот рост более заметен, нежели в целом по стране, но здесь же наблюдается и более интенсивный рост доходов физических лиц, так что зависимость представляется вполне достоверной. Так, по сравнению с первым полугодием 2009 года в январе – июне 2010 года наблюдается рост порядка 125% по числу обращений за кредитами, и порядка 137% по средней сумме заявки. Необходимо сделать допущение в связи с возросшим лимитом кредитования за это время (в среднем по Санкт-Петербургу и Ленинградской области на треть), однако данные достаточно репрезентативны. При этом рост числа выданных кредитов за рассматриваемый период составил 113% по количеству и 115% по средней сумме выданных кредитов. То есть *рост спроса на заемные средства превышает рост предложения, что является положительным фактором, до поры до времени сдерживающим раскручивание «позитивной» спирали*. Однако активные темпы привлечения новых сотрудников в кредитные организации говорит о том, что темпы роста сохранятся, что, ввиду отсутствия эффекта низкой базы, будет свидетельствовать о нарастающих объемах в количественном выражении.

В сегменте предприятий статистика более сглаженная. Официальных статистических данных о росте благосостояния предприятий Санкт-Петербурга и Ленинградской области нет, либо они не отражают реальную картину в связи с повсеместно используемыми схемами ухода от налогов путем занижения собственной прибыли. Однако, по признанию аналитиков крупнейших банков, осуществляющих кредитование юридических лиц на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области, экономическая ситуация пошла на подъем с начала 2010 года. При этом рост числа заявок в количественном выражении не наблюдается. Он остается стабильным и постоянным на

протяжении полутора лет с начала 2009 года. Однако существенно изменилось качество подаваемых заявок на кредитование. В течение 2009 года основным мотивом обращения предприятий за заемными ресурсами стало сокращение кассовых разрывов, вызываемых существенными задержками платежей и проблемами у контрагентов, и как следствие, финансовое состояние потенциальных заемщиков зачастую было неудовлетворительным. С начала 2010 года предприятия стали остро нуждаться в заемных средствах в целях расширения бизнеса и занятия ниш, освободившихся после банкротства конкурентов на этапе спада в экономике. При этом общее качество потенциальных обращений за кредитами улучшается в связи перераспределением их числа в сторону предприятий, переживших кризис по большей части собственными средствами. В настоящий момент не наблюдается активного бума в кредитовании предприятий по целому ряду причин:

1) Испорченная кредитная история потенциальных заемщиков не позволяет им получать заемные средства в требуемых объемах;

2) Зафиксированные в период спада убытки предприятий также откладывают начала бума кредитования в этом секторе на один-два года;

3) Инерционность финансового сектора и, как следствие, предъявляемые повышенные требования к материальному состоянию потенциальных заемщиков.

Крупнейший банк России, Сбербанк, в своих прогнозах также придерживается сходной позиции «В 2011 г. мы ожидаем более значительного роста кредитования, причем за счет более резкого сокращения кредитования населения в 2009 г. данный сегмент рынка может продемонстрировать и более высокие темпы восстановления», - говорится в обзоре центрального маркетингового центра Сбербанка. Несмотря на это в Сбербанке полагают, что в целом, в последующие годы темпы роста кредитования будут ниже докризисных показателей, что связано как с более низкими показателями экономического роста, так и с изменением самой модели кредитования.

14.6. МОДЕЛЬ РАСКРУЧИВАНИЯ «ПОЗИТИВНОЙ СПИРАЛИ» В КРЕДИТОВАНИИ.

Стало очевидным, что циклы развития национальной экономики тесно связаны с происходящими в её финансовом секторе процессами, а также с характером взаимоотношений финансового и реального сектора экономики. Основное воздействие оказывает именно инвестиционная активность финансового сектора, позволяющая или не позволяющая реальному сектору экономики реализовывать собственную инвестиционную стратегию. Графически модель раскручивания «положительной спирали» в кредитовании реального сектора экономики удобнее всего представить, опираясь на «гипотезу финансовой нестабильности» Хаймена Филипа Мински (рис. 14.11).

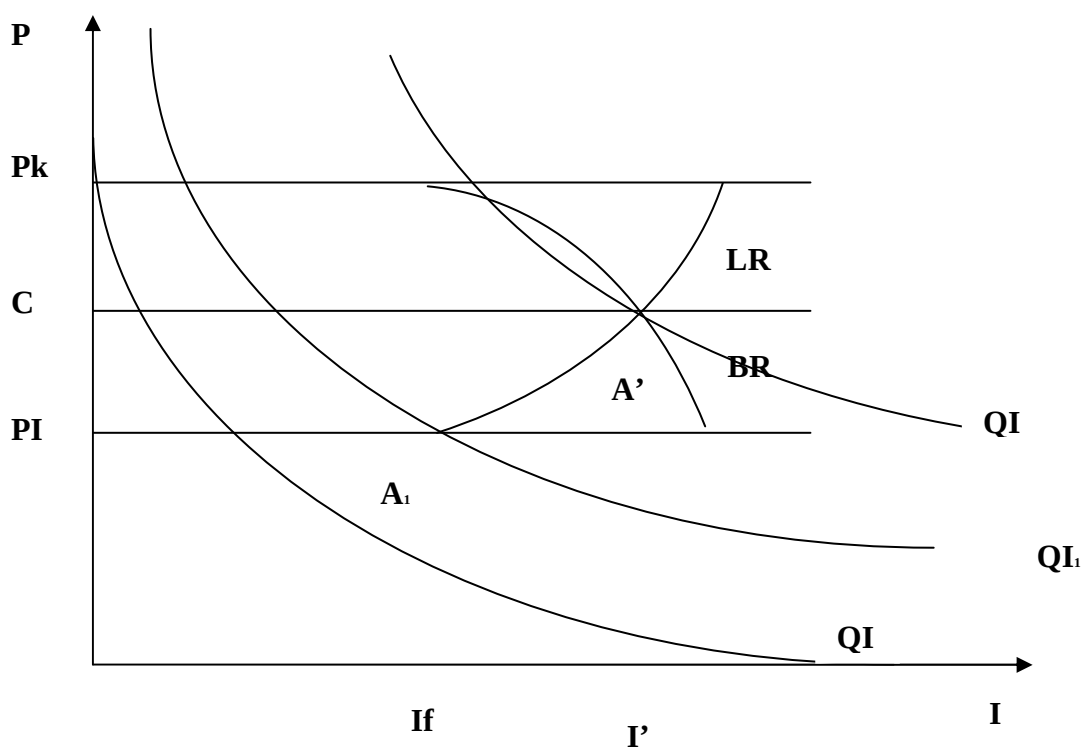


Рис.14.11. Гипотеза финансовой нестабильности Х. М. Мински

На оси ординат (Рис.14.11) обозначены цены на производственные мощности, на оси абсцисс — уровень инвестиций. P_I — линия цены предложения на производственные мощности, необходимые предприятию для реализации стратегии развития. Это цена, по которой предприятие

может их приобрести. Кривая QI_1 является кривой бюджетного ограничения внутренними возможностями нормально функционирующего предприятия для инвестирования и показывает, какой объем инвестиций руководство данного предприятия готово делать при различных уровнях цен на реальные активы. Таким образом, точка пересечения QI_1 и PI показывает, какую величину производственных мощностей может и готово обеспечить данное предприятие, не прибегая к внешним заимствованиям (цену предложения производственных мощностей). Точка A_1 для предприятия характеризует нулевой объем внешних заимствований и показывает, как оно может реализовывать собственную стратегию развития за счет исключительно собственных средств. Можно отметить, что такая ситуация была характерна для отечественной экономики в активной фазе экономического спада 2008 – 2009 годов для большинства промышленных предприятий национальной экономики.

P_k – линия цены спроса на производственные мощности для предприятия, определяемая уже с учетом ожидаемых показателей эффективности приобретения этих производственных мощностей для предприятия. То есть эта линия показывает степень потребности предприятия в данном виде активов и определяется исключительно индивидуально для каждого конкретного промышленного предприятия.

C – линия цены заемных средств и отличается от PI на величину реальной стоимости заемных денежных средств (то есть всех расходов, связанных с привлечением внешних инвестиций⁴⁷). От соотношения P_k и C зависит, захочет ли предприятие прибегать к внешним заимствованиям для реализации стратегии развития в принципе.

Кривая LR (loan risk) обозначает риск заимодавца (то есть потенциального инвестора) и характеризует повышение риска вложений при росте соотношения у предприятия заемных средств к собственным. На практике обычно измеряется такими показателями, как нагрузка долгов на

⁴⁷ Отметим, что расходы, связанные с привлечением внешних инвестиций не исчерпываются исключительно уровнем процентных ставок и комиссий, которые в отечественной экономике достаточно унифицированы. Сюда же можно отнести и произведение оценки предполагаемого залогового имущества, и временные затраты, связанные с привлечением инвестиций, и трудозатраты, возникающие у части работников предприятия в связи с подготовкой и предоставлением отчетности потенциальному инвестору.

выручку, а также различными показателями краткосрочной и долгосрочной ликвидности.

Кривая BR (borrower risk) обозначает риск заемщика (то есть самого промышленного предприятия) и характеризует повышение риска независимости и работоспособности бизнеса для руководства промышленного предприятия.

Кривая LR корректирует цену предложения производственных мощностей, вызывая её ускоряющийся рост. Кривая BR, в свою очередь, корректирует цену спроса на производственные мощности, снижая её при росте внешних заимствований.

Точка пересечений таких модифицированных кривых спроса и предложения (LR и BR) находится в точке (A') и характеризует фактическую величину производственных мощностей, купленных предприятием и их фактическую стоимость с учетом факта внешних заимствований.

Точка A' лежит на одной из множества кривых QIх то есть соответствует отсутствию внешних заимствований для более успешно работающего предприятия.

Риск заемщика и риск заимодавца определяются множеством факторов внутреннего и внешнего характера.

$BR = BR(I_d/I_f, e_E)$, где I_d – уровень внешних заимствований, I_f – максимальный уровень инвестиций, которые фирма может осуществить за счёт собственных средств при различных ценах текущего выпуска производственных мощностей, e_E – ожидания руководителей промышленного предприятия, которые формируются аналогично цене P_k и отличаются от нее параметром уверенности руководителей в своих ожиданиях (U_e).

Аналогично $LR = LR(I_d/I_f, e_{FI})$, где e_{FI} – ожидания инвесторов (финансового сектора), которые отличаются от стандартных расчетов на степень уверенности инвесторов в своих ожиданиях (U_f).⁴⁸

⁴⁸ Показатели «степени уверенности в ожиданиях» в явном виде отсутствует в работах Х. Ф. Мински и предложены И.В. Розмаинским при разработке алгебраической версии его модели. Этот показатель выведен на основе следующих работ: Boyd I. & Blatt J. M. Investment Confidence and Business Cycles. Berlin. 1988. P. 64. Gerrard B. Beyond Rational Expectations: A Constructive Interpretation of Keynes's Analysis of Behaviour Under Uncertainty // Economic Journal. 1994. Vol. 104. March. P. 327-337.

Степень уверенности в своих ожиданиях определяется, прежде всего, наличием асимметричной информации на стыке реального и финансового сектора экономики⁴⁹. Наличие асимметричной информации является одной из фундаментальных характеристик современной рыночной экономики, также как и неопределенность будущего. Она является логичным следствием разделения экономики на реальный и финансовый сектор, и устранить асимметричность информации в масштабах национальной экономики не представляется возможным. По логике вещей устранить эту асимметричность на микроуровне было бы возможно, если бы инвестор сам являлся бы руководителем промышленного предприятия, в которое он собирается инвестировать и наоборот. Либо хотя бы близким родственником. Однако здесь возникает риск оппортунистического поведения менеджера по отношению к возглавляемой организации, поэтому такое устранение асимметричности информации крайне нежелательно⁵⁰.

Частично проблему асимметричности информации в данном аспекте взаимоотношений реального и финансового сектора экономики может решить государство посредством реализации регулирующих функций. Однако в национальной экономике усилия государства в этом аспекте были направлены скорее на устранение риска заемщика. Так, в 2008 году отечественные банки обязали озвучивать реальную процентную ставку (полную стоимость кредита). Сейчас принимается закон, согласно которому банки обязаны будут открыто сравнивать свои процентные ставки со среднерыночными и в случае их превышения над общим уровнем, в обязательном порядке декларировать это заемщику. Такие мероприятия существенно снизили уровень риска заемщика в целом в национальной экономике, однако аналогичных мероприятий, равноэффективных, по снижению риска заимодавца проведено не было. Наоборот, уже озвученная ранее система Единого Налога на Вмененный

49 Fazzari S. Keynesian Theories of Investment and Finance: Neo, Post and New / Finance Conditions... P. 121-132.

⁵⁰ Примером ситуации, в которой излишне тесные контакты между представителями финансового и реального сектора экономики повлекли за собой плачевные результаты может стать санация банка «ВЕФК» во второй половине 2008 года. Тогда, напомню, при проведении аудиторской проверки оказалось, что большая часть кредитов выдавалась аффилированным компаниям без соответствующего залогового обеспечения и, соответственно, после наступления активной фазы спада в экономике банк рухнул

Доход для малого бизнеса фактически лишила инвесторов возможности объективно оценивать степень инвестиционной привлекательности субъекта МСБ. Крупные же предприятия анализируются и кредитуются исключительно на основании анализа официальной отчетности, предоставляемой в налоговые органы. Так что здесь практика ухода от налогов путем занижения прибыли за счет себестоимости, сказывающаяся на инвестиционной привлекательности корпоративного сегмента самым отрицательным образом, остается исключительно на совести менеджмента промышленных предприятий.

С помощью данной модели можно проанализировать тенденции, наблюдающиеся в национальной экономике в фазе роста экономической активности. По мнению Х. Ф. Мински, фаза роста экономики («состояние спокойного роста») стимулируется ростом уверенности руководителей промышленных предприятий (U_e). Процесс приобретения производственных мощностей набирает обороты в связи с существенным превышением уровня R_k над уровнем PI , наблюдающимся в самом начале фазы роста. Однако в связи с высоким уровнем LR и BR (в основном за счет субъективных психологических факторов) инвестирование в целом в национальной экономике носит внутренний характер, то есть финансируется за счет собственных источников предприятия. Пользуясь терминологией Мински, назовем это обеспеченным финансированием, характеризующимся неравенством $\sum q_j > \sum (i+b)D_j$, где q – поступления наличных денежных средств за вычетом переменных затрат (операционная прибыль), $(i+b)D$ – общая сумма текущих финансовых обязательств предприятия (процент + амортизация основного долга), j – индекс конкретного промышленного предприятия (от 0 до n). Финансовая система в экономике с преобладанием обеспеченного финансирования является прочной, по мнению Мински. Таким образом, «состояние спокойного роста» является оптимальным для национальной экономики. Совокупный спрос и фактический объем производства умеренно растут, равно как и уровень цен, безработица постепенно приближается к естественному состоянию, а благодаря преобладанию обеспеченного финансирования, финансовая система страны устойчива и прочна. Это состояние представляет собой именно ту экономику, которая описывается в подавляющем большинстве экономических моделей. При этом «состояние

спокойного роста» рассматривается в качестве нормального для рыночной экономической системы, как состояния, к которому такая система естественно стремится. Но в реальности данное состояние не является самоподдерживающимся, как это и показано в концепции Х. Ф. Мински. Долгое пребывание национальной экономики в таком состоянии приводит к снижению уровня LR и BR – рисков заемщика и заимодавца соответственно (Рис.14.12).

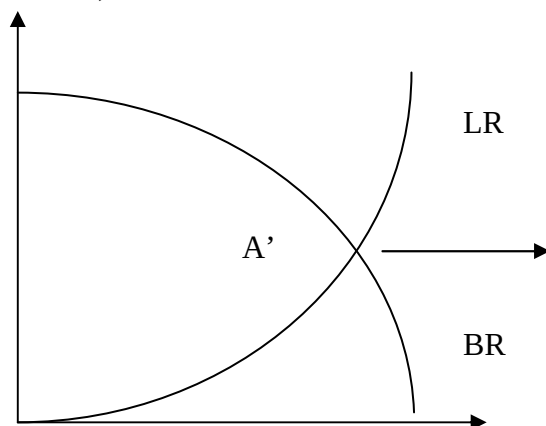


Рис. 14.12. Снижение рисков заемщика и заимодавца

В условиях отечественной экономики и описанной роли государства в сокращении уровня риска заемщика, изменения происходят несколько другим способом (Рис.14.13).

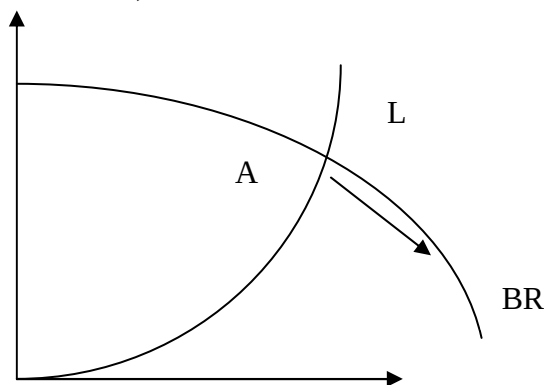


Рис. 14.13. Снижение рисков заемщика и заимодавца в отечественной экономике

Отличие отечественной экономики от ситуации, описанной Х. Ф. Мински, состоит в том, что асимметричное сокращение риска заимодавца по отношению к риску заемщика приводит к тому, что точка А' смещается не параллельно оси абсцисс, а приближается к ней, что в реальности сопровождается не только ростом уровня равновесных инвестиций, но и сокращением их стоимости, то есть – к ускоренному «раскручиванию»

описанной выше «позитивной спирали» в экономике страны. То есть наблюдается парадоксальная картина, когда государственное регулирование в начале фазы роста замедляет темпы раскручивания «позитивной спирали» за счет более «дорогостоящего» положения равновесной точки A' , а затем раскручивает эту спираль сильнее, чем в развитых рыночных экономиках Запада.

В любом случае уменьшение рисков заемщика и заимодавца переводит инвестиционную картину страны из уровня преобладания обеспеченного финансирования $(\sum q_j \geq \sum (i + b)D_j)$ сначала на «спекулятивное финансирование» $(\sum iD_j \leq \sum q_j \leq \sum bD_j)$, а затем и на «Понци финансирование»⁵¹ $(\sum q_j < \sum iD_j < \sum bD_j)$.

При «спекулятивном финансировании» уровня операционной прибыли промышленного предприятия достаточно для уплаты процентов по привлеченным заимствованиям, но недостаточно для уплаты основного долга. Тогда предприятие должно для погашения существующего займа прибегать к новым внешним заимствованиям.

При «Понци финансировании» операционной прибыли предприятия не хватает даже на погашение процентов по уже привлеченным кредитным средствам и предприятие вынужденно постоянно увеличивать задолженность. В данной ситуации, чтобы избежать немедленного банкротства предприятие вынуждено прибегать к продаже части своих производственных активов, однако массовость данного явления в экономике страны приводит к существенному снижению их стоимости и, в конце концов, раскручивает «спираль банкротств».

Это состояние максимально раскрученной «позитивной спирали» в кредитовании неизбежно приводит к её переходу в «негативную спираль» и обрушению финансовой системы при малейшей нехватки ликвидности в экономике страны.

⁵¹ Термин был введен в макроэкономический анализ Х. Ф. Мински «в честь» Чарльза Понци, который был бостонским банкиром, использовавшим в своей деятельности - сразу после Первой мировой войны - названный тип финансирования.

14.5.3. Использование зарубежного опыта целевого управления денежным предложением в РФ.

В отсутствие целевого управления денежным предложением значительная часть выделяемых государством дешевых кредитов пропускается через коррупционные схемы, направляется на валютный рынок и лишь ускоряет инфляцию, не дав желаемого результата. Здесь можно ориентироваться на богатый зарубежный опыт претворения в жизнь такого рода проектов:

1. Европейский опыт денежной эмиссии под залог векселей платежеспособных предприятий;
2. Индийский и китайский – финансового планирования;
3. Японский – централизованного использования сбережений населения на цели развития.

Опыт российской экономики и мировой опыт позволяют сконструировать оптимальные механизмы денежного предложения, замкнутые на кредитование реального сектора экономики и приоритетные направления ее развития. При этом, однако, необходимо разработать и претворить в жизнь правовые нормы, должным образом регулирующие поведение банков:

4. Нормативы предоставления кредитов по направлениям, включая максимальный уровень ставки процента;
5. Условия доступа к кредитному окну Банка России;
6. Перечень принимаемых им в залог векселей производственных предприятий, условия получения государственных гарантий и др.

Важное условие эффективности любой системы целевого управления кредитной эмиссией – наличие четкой *стратегии и индикативного плана развития экономики с явно выделенными приоритетами и программами их реализации.*

Среди стратегических целей, достижение которых вполне вероятно при реализации всего комплекса означенных мер, можно выделить следующие:

1. Признание рубля в качестве одной из мировых валют;
2. Многократное повышение мощности отечественной банковско-инвестиционной системы;

3. Опережающее становление нового технологического уклада и подъема экономики на длинной волне его роста.

Чтобы достичь указанного тройного эффекта, необходимо предусмотреть механизмы целевого направления выделяемых государством кредитных ресурсов на финансирование модернизации экономики на основе нового технологического уклада.

Целевое управление денежным предложением следует проводить с учетом приоритетов структурной политики, соответствующим образом определяя перечень предприятий, векселя которых включаются в Ломбардный список Банка России, предусматривая лимиты кредитных ресурсов на финансирование внебюджетных частей федеральных программ, используя государственные гарантии и иные регулирующие меры, создающие стимулы для направления средств в перспективные отрасли. Меры по преодолению кризиса должны быть нацелены не на воспроизводство сложившейся спекулятивной модели финансового рынка, а на формирование отечественной инвестиционной системы, опирающейся на внутренние источники долгосрочного кредита и обладающей разветвленной системой институтов стимулирования инновационной активности.

В условиях отсутствия контроля целевого использования предоставляемых банком антикризисных кредитов более предпочтительным каналом целевой денежной эмиссии представляется государственный бюджет.

В отличие от использования кредитов коммерческими банками на выкуп валютных резервов, денежные средства, поступающие в экономику через государственные расходы, в ней и остаются, способствуя монетизации экономики и поддержанию производства. И наоборот, как показал опыт 90-х годов, секвестр государственных расходов на 1 рубль порождает неплатежи на 5 – 6 рублей, вызывая разрушение производственно-технологических связей и спад производства. Тем более что в отличие от безответственного использования государственных кредитов в ущерб интересам государства коммерческими банками, государственные расходы жестко контролируются казначейством и не могут быть использованы нецелевым и, тем более, разрушительным образом.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 14

1. Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых направлением его стратегического развития, а также выбор наиболее эффективных путей достижения поставленных целей.

2. Принципы и направления формирования инвестиционной стратегии, также должны быть увязаны с фазами экономического цикла страны и жизненного цикла самого предприятия. Ввиду возрастающей при переходе от одной фазы экономического цикла к другой неопределенности, основной акцент должен быть сделан именно на привлечение инвестиций и заемных средств предприятием, как наиболее актуальной инвестиционной стратегии

3. . На основе «гипотезы финансовой нестабильности» Мински разработанная модель раскручивания «позитивной» спирали в отечественной экономике при переходе от фазы рецессии к фазе подъема позволила на основе анализа данных о кредитовании физических и юридических лиц в 2009 – 2010 годах сделать выводы о постепенном начале раскручивания «позитивной спирали».

Можно также сформулировать ряд основополагающих моментов для реального сектора экономики, на которых ему следует сконцентрироваться при формировании собственной инвестиционной стратегии:

1) Инвестиционная стратегия должна формироваться с учетом не только текущей фазы экономического цикла, но и с учетом этапа жизненного цикла самого предприятия;

2) Инвестиционная стратегия должна формироваться, основываясь на требованиях и запросах потенциальных инвесторов в различных фазах экономического цикла;

3) Для реализации стратегических целей предприятия необходимо комплексное сотрудничество с финансовыми институтами, активная предварительная работа еще до фазы разработки конкретного инвестиционного проекта – это позволяет существенно снизить риск заемщика и заимодавца и обеспечить более оперативный доступ к заемным средствам.

4) Важным аспектом инвестиционной стратегии является

несоответствие стратегических целей предприятия и государства в целом, для которого снижение риска заимодавца приводит к ускоренному раскручиванию «позитивной спирали» в экономике, которая в дальнейшем неизбежно перерастет в «негативную спираль».

5) Раскручивание «позитивной спирали» сдерживается в основном ретроспективностью мышления финансового сектора. Однако данный ограничитель не может быть постоянным, поэтому необходимо четкое и продуманное вмешательство регулирующих структур для обеспечения максимально длительного состояния «спокойного роста» отечественной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1) *Глазьев С. Ю.* Пути преодоления инвестиционного кризиса // Вопросы экономики. 2000. № 11.

2) *Глазьев С. Ю.* Мировой кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов. // М., 2009.

3) *Жалевич А.* Оптимизация расходов на предприятии в условиях кризиса // М., 2008

4) *Зенгер Х. фон.* Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать. Т.1, 2 – М.:Изд-во Эксмо, 2006

5) *Калугин И. А.* Инвестиционная инфраструктура промышленных предприятий в России в условиях экономического кризиса // Экономические реформы в России. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2009, с.136–143

6) *Калугин И. А.* Обеспечение устойчивости предприятия в разных фазах экономического цикла// Сборник научных трудов по материалам межвузовской научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2010, с. 104–109.

7) *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Институте экономики. М., 1928.

8) *Котлер Ф., Де Бес Ф. Т.* Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей, М.: 2010.

9) *Львов Д. С., Глазьев С. Ю.* Теоретические и прикладные аспекты управления НТП. // Экономика и математические методы. 1986. № 5.

- 10) Румянцева С. Ю. Специфика смены парадигм длинноволновых технико-экономических колебаний // Вестник СПбГУ. Сер. 5. Экономика. 1998. Вып. 2. С. 74–79
- 11) Чиркова Е. В. Анатомия финансового пузыря. // Изд-во Кейс, 2010.
- 12) ФЗ №395-1 О банковской деятельности от 02.12.1990
- 13) Berry B. J. L. Long-Wave Rhythms in Economic Development and Political Behaviour. L., 1991. P. 122–125
- 14) Perez C. Finance and Technical Change: A Long-term View // The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics. / Н. Ханусх, А. Рыка (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 2004
- 15) Perez C. Great Surges of Development and Alternative Forms of Globalization, 2004.
- 16) Harvard Business Review – Россия, под ред. Евграфовой Е, октябрь 2010, с.19-23
- 17) <http://www.aphorisme.ru/by-themes/problema/?q=190>
- 18) http://www.kapital-rus.ru/strateg_invest/element.php?ID=5863
- 19) <http://www.gzt.ru/comments/link/477694>

ГЛАВА 15. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЕЙ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, В ФАЗАХ РЕЦЕССИИ И ПОДЪЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.

15.1. КЛАССИФИКАЦИЯ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В решении задач обеспечения устойчивости экономики одной из главных является её инновационное развитие. Инновационная деятельность способна обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, переходу к новому технологическому укладу (гл. 4).

Развитие новых технических и организационно-технологических решений, совершенствование основных принципов управления предприятиями и комплексами создают условия для обновления их производственных процессов. К сожалению, необходимо отметить, что инновационная активность предприятий в России в настоящее время характеризуется достаточно низкими показателями; в частности, инновационно активными можно считать около 6% промышленных предприятий и 10% фирм малого бизнеса, работающих в сфере науки и научного обслуживания. В стране снижается инновационный потенциал промышленности, то есть освоение новой продукции, новых типов машин, оборудования, средств автоматизации.

Доля инновационно-активных предприятий в российской промышленности (9,4 % в 2007 году) в несколько раз ниже, чем в развитых странах, результаты инновационного процесса характеризуются существенной неэффективностью. Так, доля высокотехнологичной продукции в экспорте не превышает 4%-5 %, в то время как для Китая этот показатель составляет 22,4 %, Южной Кореи – 38,4 %, Венгрии – 25,2%. Уменьшается число предприятий, приобретающих новые технологии (технические достижения). Низкие инновационные возможности, наряду с сокращением и старением кадрового потенциала, препятствуют

техническому перевооружению промышленности. (О прогнозе технологического развития России 2008–2009)

Рассмотрим некоторые положения инновационной деятельности предприятий. Прежде всего, определим природу инноваций. По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические, но и организационные разработки стратегического характера. Большую роль в инновационном процессе играют предприятия (организации), непосредственно осуществляющие разработку и реализацию инноваций. Такие предприятия относят к категории инновационно-активных. В связи с этим возникают проблемы статуса инновационно-активных предприятий (ИАП) и принципов управления ими.

Для анализа принципов управления инновационной деятельностью необходимо классифицировать инновационно-активные предприятия и организации. В качестве методологической основы подобной классификации предлагается концепция видов специализации и звеньев организационной структуры. Вид специализации следует отнести к наиболее важным основаниям классификации организаций. В табл. 15.1. (Основы инновационного менеджмента. 2000г.) предлагается многоаспектная классификация ИАП. В ней использованы следующие условные обозначения: ФИ – фундаментальные исследования; ПИ – прикладные исследования; Ос – освоение.

Таблица 15.1

Классификация инновационно-активных предприятий и организаций

Признаки	Классы организаций				
	Организации, базирующиеся на принципе				
	объектном			адресном	
Форма специализации	продукты	технологии	ресурсы	использование научных результатов	отраслями, подотраслями, предприятиями.
Вид научно-технической продукции	Организации, специализированные на				
	ФИ	ПИ (НИР)	ОКР	создании опытных образцов	производстве опытных партий, первых серий

Окончание табл. 15.1

Признаки	Классы организаций				
	Организации, базирующиеся на принципе				
	объектном			адресном	
Форма специализации	продукты	технологии	ресурсы	использование научных результатов	отраслями, подотраслями, предприятиями.
Виды совершенствуемых объектов	Организации, специализированные на НИОКР, направленных на совершенствование				
	изделий	материалов	технологий	организации и тактического управления предприятиями	стратегического управления предприятиями
Характер деятельности	Организации, выполняющие				
	НИОКР	функции обслуживания науки, в том числе по видам			
Характер отрасли знаний	Организации в сфере				
	естественных наук	технических наук		общественных и гуманитарных наук	
Использование комбинирования	Организации				
	использующие			не использующие	
Степень охвата стадий цикла «исследование-освоение»	Организации, охватывающие				
	одну стадию			две и более стадий	
	ФИ ПИ ОКР Ос			ФИ-ПИ ПИ-ОКР ФИ-ПИ-ОКР ФИ-ПИ-ОКР-Ос	
Принципы организации деятельности во времени	Организации				
	постоянные			временные	

В качестве важнейшего признака в этой классификации используется вид специализации. По виду специализации ИАП подразделяются на предметные и адресные. *Объектная* специализация направлена на создание конкретных видов продуктов, технологий и ресурсов (научно-технической информации, лизинг услуг: активов, финансов и т.д.). *Адресная* специализация включает использование значимых научных результатов, полученных в научных центрах, дочерних научно-технических и инновационных фирмах. Эти организации являются базой для создания инновационных авторских фирм

Ключевыми признаками классификации ИАП по характеру инновационной деятельности с учетом рыночных и маркетинговых аспектов являются преобладающие типы инноваций, реализуемых ИАП. В зависимости от преобладающего типа инноваций ИАП могут быть дифференцированы по следующим классам (табл.15 2):

Таблица 15.2

Классы инновационно-активных предприятий

ИАП		ориентирующиеся на новые научные открытия или пионерные изобретения.
		создающие новые потребности или способствующие развитию и более полному удовлетворению существующих потребностей.
		создающие базовые инновации и инновации видоизменений.
		создающие инновации с целью их последующего применения в народном хозяйстве.
		реализующие инновации, которые замещают ранее созданные продукты и технологии, и создающие рационализирующие и расширяющиеся инновации.
		создающие основные и дополняющие инновации.
		реализующие инновации-продукты и инновации-процессы.
		создающие инновации для новых рынков и инновации, создающие новые сферы применения на старых рынках.
		ориентирующие свою деятельность на различную глубину создаваемых нововведений.
		ориентирующие свою деятельность на внедрение новшеств, связанных с перегруппировкой отдельных элементов существующей производственной системы.
		создающие адаптационные инновации на отдельных дополняющих элементах производственной системы или направленные на частичное улучшение элементов данной производственной системы без существенного изменения функционирования системы в целом.
		разрабатывающие новые поколения технологии и продукции без изменения их базовых принципиальных конструкций и структур.
		инициирующие новые виды производственных систем (продуктов и технологий) с качественными изменениями первоначальной концепции, но сохраняющие функциональный принцип.
		создающие новые поколения техники и технологии.

Рассмотрим характер инноваций выводимых ИАП на рынок. Р. Б. Такер предлагает следующие категории инноваций в зависимости от степени их новизны (Такер Р. Б.,2006): инновации приростного характера, инновации усовершенствованного характера, инновации прорывного характера. Конкретизируем и дополним это предложение:

1. инновации приростного характера:

1.1. регенерирующие первоначальные свойства продуктов и процессов. Как правило, это разного рода нововведения, способные лишь восстановить уже действующие процессы;

1.2. увеличивающие производительность и интенсивность действующих процессов;

1.3. осуществляющие перегруппировку отдельных элементов существующей производственной системы, создание новых изделий за счет различной комбинации уже существующих в данном производстве элементов, организационные перегруппировки производства и т.п.

2. инновации усовершенствованного характера:

2.1. адаптационные инновации, направленные на отдельные, как правило, дополняющие элементы производственной системы;

2.2. инновации, направленные на частичное улучшение элементов данной производственной системы без существенного изменения функционирования системы в целом.

2.3. инновации, направленные на разработку технологии и продукции без изменения их базовых принципиальных конструкций и структур.

3. инновации существенно усовершенствованного характера:

3.1. инновации, направленные на создание новых видов производственных систем (продуктов и технологий) с существенными изменениями первоначальной концепции, но сохраняющие функциональное назначение

4. инновации прорывного характера:

4.1. инновации, направленные на создание новых поколений техники и технологии, принципиально отличающихся от ранее существовавших базовыми концепциями и функциональным назначением

4.2. инновации, направленные на коренное преобразование системы организации, тактического и стратегического управления производством, их адаптацию к условиям, возникающих в разных фазах экономического цикла

Каждый из перечисленных типов инновационной деятельности ИАП сосуществует одновременно с другими видами этой деятельности, поэтому, говоря о типе ИАП, следует иметь в виду структуру и

преобладающий характер инноваций, являющихся основой профиля данного ИАП.

Инновационность предприятия в целом является важным конкурентным преимуществом, поскольку позволяет своевременно защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды через систему опережающего и непрерывного поиска новых возможностей выживания и развития (см. главу 6). При этом усиливаются адаптивные способности предприятия, расширяется горизонт принятия управленческих решений, возрастают разнообразие и вариативность продуктов и технологий.

Как правило, рынок всегда изменяет отношение к предприятию на более позитивное, если оно становится более интересным, разнообразным и креативным (инновационным). Поэтому целесообразно проанализировать особенности инновационно-активного предприятия (ИАП) и провести сравнительный анализ с традиционным предприятием, не проводящим инновационной политики (табл.15.3).

Таблица 15.3

Отличия ИАП от традиционного промышленного предприятия

Отличительные признаки	Традиционное предприятие	Инновационно-активное предприятие
Характер целей	Достижение быстрого коммерческого успеха, рост прибыли, рост продаж, расширение доли рынка и т.п.	Развитие инновационного потенциала, обеспечение долгосрочной жизнеспособности, воздействие на расширение потребностей в инновациях, выход на новые рынки и т.п.
Приоритетная информационная база принятия управленческих решений	Прошлый опыт, текущая экономическая ситуация, существующие проблемы, прогнозирование конъюнктуры рынков и т.п.	Опережающее информационное пространство: патенты, научные разработки, изобретения, новые идеи, новые технологии, непроявленные потребности, опыт фирм-лидеров и т.п.
Подход к принятию решений	Одновариантный, детерминистический, однонаправленный, реактивный	Многовариантный, интерактивный, экспериментальный, проактивный

Окончание табл. 15.3

Отличительные признаки	Традиционное предприятие	Инновационно-активное предприятие
Алгоритм управления	Традиционный, опирающийся на стереотипное представление, преимущественно реагирующий, жесткий	Инновационный, имитационный, преимущественно опережающий, упреждающий, гибкий
Сфера возможной эффективности	Стабильная внешняя среда, хорошо структурированная, простая система	Нестабильная или стохастическая среда, плохо определенная сложная система
Приверженность стратегическому управлению	Низкая	Высокая
Генотип ИАП предприятия (см. главу 16).	Традиционный, зависимый от внешних влияний, склонный к регрессу	Самообучающийся, самопроектирующий, саморазвивающийся, растущий

Таким образом, инновационно-активные предприятия – это предприятия, осуществляющие разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов и иных видов инновационной деятельности, имеющие ряд особенностей, отличающих их от традиционных предприятий. Кроме того, важной характеристикой инновационно-активного предприятия является осуществление дальнейшего трансферта выпускаемой продукции.

15.2. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

15.2.1. Условия, оказывающие влияние на стратегию ИАП

Стратегия инновационно-активного предприятия – это стратегия освоения новых технологий, производства и реализации инновационных товаров и услуг, совершенствования и коренного преобразования организации и управления производством.

Объектами, на которые оказывает влияние инновационно-активное предприятие (ИАП), являются элементы как внешней, так и внутренней среды.

Во **внешней среде** – это совокупность хозяйствующих субъектов и движущих сил, оказывающих влияние на инновационную деятельность, но не прямо и непосредственно, а через группы стратегического влияния, относящиеся к макросреде.

Все множество факторов внешней среды можно объединить в две группы:

1) *непосредственно влияющие на работу предприятия* (институциональная среда; зоны стратегических ресурсов; потребители продукции; конкуренты, торговые, финансовые, транспортные и прочие посредники);

2) *косвенно воздействующие на работу предприятия* (состояние экономики в разных фазах экономического цикла; уровень развития научно-технических знаний; уровень общего и профессионального образования; политические, демографические, природные и культурные факторы).

Управление инновационно-активным предприятием осуществляется в среде, состоящей из множества элементов (см. главу 5):

- институциональная система страны и региона дислоцирования ИПП и потенциальных потребителей его продукции;

- рынки товаров, услуг, капиталов, инициирующих спрос на инновационные объекты;

- интересы владельцев и акционеров в получения дивидендов и защите прав собственности;

- партнеры, по отношению к которым предприятие имеет свои обязательства;

- темпы научно-технического прогресса, влияющие на продолжительность действующего технологического уклада (гл. 4);

- система образования, способная обеспечить высокий уровень качества кадрового потенциала ИАП;

- требования, предъявляемые потребителями инноваций к уровню их качества

- конкуренты – фактор, влияние которого невозможно переоценить. Во многих случаях не потребители, а именно конкуренты определяют, какого

рода результаты инновационной деятельности являются предпочтительными для ИПП.

- тип производства предприятий-потребителей инновационных объектов ИПП, обусловленный параметрами спроса на объекты различного характера

- уровень диверсификации производства в отрасли, потребляющей продукцию ИПП.

Во **внутренней среде** – это совокупность активных групп стратегического влияния, возникающих внутри предприятия, которые способны повлиять на характер его стратегии и тактики. К факторам внутренней среды, влияющим непосредственно на деятельность инновационно-активного предприятия, следует отнести:

- наукоемкость производства и наличие исследовательских, опытно-конструкторских подразделений, экспериментальных производств;

- прогрессивность технологии, обеспечивающей требуемую степень глубины переработки первичного сырья;

- длительность производственного цикла и цикла обращения, обеспечивающие преимущества в конкурентной борьбе;

- энергоемкость, фондоемкость и технический уровень производства на ИАП;

- наличие экологически вредных производств;

- уровень получаемой добавленной стоимости.

15.2.2. Выбор и обоснование целей стратегии ИАП

Формирование стратегии ИАП предусматривает выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения и условий передачи заказчику, оценку состояния организационных структур управления нововведениями.

Инновационная деятельность охватывает все аспекты работы ИАП и является составной частью любой его функциональной или производственной подсистемы. В число *основных целей* ИАП входят:

- совершенствование самих продуктов и технологий их производства, освоение новых изделий и процессов организации и управления производством, что позволяет, как минимум не снижать финансовые

результаты основной деятельности и сохранять рыночные позиции в случае изменения состояния внешней среды.

- поддержание в актуальном состоянии научно-технического задела, обеспечивающего высокий уровень конкурентоспособности инновационных объектов на отечественном и мировом рынках и потребительский спрос, обусловленный той или иной фазой экономического цикла.

- необходимость рационализации производственных, обслуживающих, управленческих процессов на базе совершенствования функциональных и производственных структур, обновления производственно-технической и инженерной базы ИАП.

- повышения эффективности использования кадровых, информационных, финансовых, материальных ресурсов

Наиболее важными факторами эффективности деятельности ИАП являются:

- накопленный опыт и потенциал, дифференцированные и специфические компетенции, которые определяют направления и масштабы возможных и потенциально эффективных нововведений;

- гибкие организационные формы, позволяющие сочетать децентрализацию управления, необходимую для эффективного освоения нововведений, и централизацию, необходимую для применения коллективных технологий и постоянного пересмотра организации и функций соответствующих подразделений;

- процессы обучения, обеспечивающие накопление специфических компетенций в результате опыта, анализа внешних факторов и явлений, ассимиляции новых технологий, методов производства и управления;

- принципы размещения ресурсов, отвечающие потребностям прибыльных капитальных вложений в данный момент, и создание возможностей для таковых в будущем.

Стратегическое управление инновациями затрагивает как концептуально-предпринимательские, так и организационно-плановые аспекты стратегического развития предприятия и, следовательно, реализует свою функцию через подсистемы общего и инновационного менеджмента. В главе 7 подробно исследованы виды стратегий, которые

могут использоваться предприятиями. Здесь рассмотрим лишь наиболее существенные особенности инновационных стратегий.

Инновационные стратегии направлены на использование и развитие стратегического потенциала предприятия, и придание ему определенной степени гибкости (гл. 17). Поэтому их многообразие обуславливается составом компонентов внутренней среды предприятия. Следует так же отметить, что инновационная стратегия играет для сферы НИОКР в компании примерно ту же роль, что и корпоративная стратегия для компании в целом (см. главу 18). В табл.15.4 показаны сравнительные параметры корпоративной стратегии и стратегии НИОКР.

Таблица 15.4

Сравнение функций и стратегий

Сфера влияния	Корпоративная стратегия	Стратегия НИОКР
Ресурсы	Распределение между сферами управления	Распределение между инновационными проектами
Критерии определения целей	Экономическая обстановка на рынке	Востребованность результатов НИОКР потребителями
Области бизнеса	Продуктово-рыночная стратегия	Стратегия сочетания стадий НИОКР
Объекты планирования	Продуктово-рыночный ассортимент	Балансировка портфеля проектов
Временной аспект	Увязка долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных аспектов	

Из таблицы видно, что если корпоративная стратегия в основном ориентирована на конъюнктуру рынка, то стратегия НИОКР ориентирована, главным образом, на востребованность результатов НИОКР и сочетание различных их стадий.

Инновационными стратегиями могут быть: инновационная деятельность предприятия, направленная на получение новых продуктов, технологий и услуг; применение новых методов в НИОКР, производстве, маркетинге и управлении; переход к новым организационным структурам: применение новых видов ресурсов и новых подходов к использованию традиционных ресурсов. Таким образом, относительно внутренней среды инновационные стратегии подразделяются на несколько крупных групп (Фатхутдинов Р. А. 2005)

– продуктовые (портфельные, предпринимательские или бизнес-

стратегии, направленные на создание и реализацию новых изделий, технологий и услуг);

- функциональные (научно-технические, маркетинговые, производственные, сервисные);

- ресурсные (финансовые, трудовые, информационные и материально-технические);

- организационно-управленческие (технологии, структуры, методы, системы управления).

15.2.3. Типы инновационных стратегий:

1. Макроинновационные стратегии. Типология макроинновационных стратегий зависит от методов государственного управления инновациями, на которые влияют: диапазон охвата государством научно-технических сфер и направлений инновационной деятельности; характер перемещения технологии; характер генерации идей; характер поддержки инновационных процессов (см. гл 4).

2. Мезоинновационные (региональные) стратегии – обусловлены территориальной дислокацией ИАП. Необходимость учета региональной проблематики обусловлена наличием собственных интересов, согласованных с интересами федерального уровня связанных с необходимостью социально-экономического и научно-технического развития региональной экономики (см. главу 12).

3. Микроинновационные стратегии – это стратегии научного и технологического развития компаний. зависящие от параметров компании (гл. 16), обусловленных ими общих целей экономического развития, сложившихся на рынках конкретных условий, а также имеющихся финансовых и технологических возможностей компаний.

Рассмотрим основные особенности микроинновационных стратегий.

Традиционная стратегия заключается в реализации инноваций по повышению качества традиционных (существующих) товаров, поэтому в общем объеме НИОКР должны преобладать те работы, которые ориентированы на совершенствование производства в текущем периоде. Повышение качества продукции связано с реализацией как продуктовых, так и технологических НИОКР. Преобладающий тип инноваций – инновации *приростного и усовершенствованного характера.*

Данный вид стратегии в большей степени применим к устоявшимся продуктам. Поэтому в общем объеме выпускаемой продукции, как правило, преобладает продукция, находящаяся в стадии зрелости, технология производства которой освоена. Традиционная стратегия предъявляет высокие требования к уровню использования оборудования и применяемых материалов.

Опportunистическая стратегия. Основная идея: обновление ассортимента за счет выпуска продукции, не требующей значительных затрат на НИР. Преобладающий тип инноваций *приростного характера*.

Остаточная стратегия. Основная идея: стремление остаться на рынке со старым продуктом. Предприятие относится к разряду *консерваторов* (см. главу 8)

Имитационная стратегия. Предприятие относится к разряду *имитаторов* (там же). Преобладающий тип инноваций – инновации-последователи; заимствованные; реактивные. Имитационная стратегия может быть реализована в следующих основных формах:

- внедрение лицензионной технологии без проведения работ по ее усовершенствованию;
- использование наиболее эффективных элементов заимствованной технологии в совокупности с собственными усовершенствованиями;
- применение основных принципов заимствований технологии для проведения собственных исследований и разработок с целью создания собственной новой технологии.

Оборонительная стратегия. Цель – не отстать от конкурентов. Инновации *усовершенствованного характера* Реализация данной стратегии требует наличия высокого кадрового потенциала, достаточно высокой доли научно-исследовательских разработок. В то же время доля фундаментальных работ в общем объеме НИОКР невысока – 10-15%, что существенно ниже норматива.

Наступательная стратегия. Предприятие относится к разряду *новаторов*. Преобладающий тип инноваций – *существенно усовершенствованная продукция* Данная стратегия требует наличия высокого уровня стратегического потенциала ИАП.

Остронаступательная стратегия. ИАП относится к разряду *новаторов*. Преобладающий тип инноваций – *прорывная продукция*

стратегические; инновации-рынки (новые); инновации-продукты; инновации-процессы; инновации создающие новые потребности; инновации созданные на основе новых научных открытий. Данная стратегия реализуется в условиях жесткой конкуренции на рынке.. Предприятие, стремящееся применить данный вид стратегии, ставит перед собой цели: выхода первым на рынок; обеспечения наибольшей технико-экономической эффективности новшеств; получения возможности реализации продукции по относительно низким ценам вследствие низких издержек производства; занятие значительной доли рынка по данному нововведению.

Стратегия создания нового рынка. Предприятие относится к категории *новаторов*. Данная стратегия предполагает выход на рынок с продуктом, который никто не производит.. Данная стратегия имеет некоторую общность с остронаступательной стратегией, но отличается от нее тем, что создание предприятием продукта и рынка требует существенной защиты авторского права. Преобладающий тип инноваций – объекты *прорывного* характера, создающие новые потребности, основанные на новых научных открытиях.

15.2.4.Некоторые зарубежные подходы к формированию инновационной стратегии

Очень многие зарубежные исследовательские работы по эффективному стратегическому менеджменту направлены на процесс планирования или принятия стратегических решений, как если бы конечным продуктом были планы, а не реальные действия. В этих исследованиях есть немало полезного, но, как правило, они не касаются вопроса внедрения стратегии. Так, например в *International Review of Strategic Management* опубликована статья (Alexander, L. D., 1991). В ней приведены результаты исследования основных проблем, с которыми сталкивались частные и государственные предприятия при внедрении стратегий. Автор выделил следующие проблемы:

1. Процесс внедрения потребовал больше времени, чем ожидалось. Такое может происходить по ряду причин, начиная от неспособности организации идентифицировать все ключевые действия и заканчивая

неспособностью качественно мотивировать ответственных за внедрение менеджеров.

2. Значительная часть проблем была идентифицирована только в процессе внедрения. Скорее всего, это связано с проблемами анализа.

3. Недостаточно эффективная координация процесса внедрения.

4. Менеджмент не был сосредоточен на внедрении и занимался совсем другой деятельностью и другими проблемами. Этого можно было бы избежать, если бы приоритеты изначально были правильно расставлены.

5. Способности менеджеров, вовлеченных в процесс внедрения, были неадекватны этому процессу. Это может быть проблема найма или обучения персонала.

6. Неадекватное обучение или инструктаж был произведен на более низком уровне иерархии. Такие допущения могут оказаться разрушительными для предприятия.

7. На план повлияли некие события внешней среды. Это может быть следствием либо ошибки при попытках учесть влияние окружающего мира, либо того факта, что непредвиденные изменения всегда будут иметь место.

8. Менеджеры подразделений не взяли на себя в должной мере роль лидера. Это поведенческая проблема, которая может быть обусловлена невниманием или просто плохим менеджментом.

9. Не были адекватно определены ключевые задачи и действия по внедрению. Исключительно важно разбить всю стратегию на более мелкие задачи, которые необходимо выполнить для внедрения этой стратегии.

10. Информационные системы неспособны отразить реальную ситуацию. Весьма трудно управлять процессом, если неизвестно, было ли произведено то или иное действие.

В другом исследовании (Kaplan, R., 1995) было обнаружено, что на многих предприятиях наблюдается "...фундаментальное несовпадение между разработкой и формулированием стратегии и претворением этой стратегии в полезные действия". Автором этого исследования было выявлено четыре основных препятствия для эффективного внедрения инновационной стратегии:

1. Видение, которое невозможно превратить в действия, так как оно не выражено в практических терминах.

2. Стратегия не связана с индивидуальными целями и целями подразделений (стимулы связаны с годовыми финансовыми результатами, а не с долгосрочными стратегическими целями: только перед 21% исполнительных менеджеров и 6% менеджеров среднего уровня стояли цели, которые были реально связаны со стратегией).

3. Распределение ресурсов базировалось на краткосрочном бюджете, а не на стратегии (только в одной трети всех организаций составление бюджета было связано со стратегией организации).

4. Контроль направлен на краткосрочные цели, и очень редко – на развитие в долгосрочной перспективе.

Таким образом, как в отечественных, так и в зарубежных публикациях отмечается, что стратегическое управление инновациями – это значительно более широкое понятие, чем перспективное планирование крупномасштабных новшеств

15.3. ПРИНЦИПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ

Стратегическое управление инновациями в рамках предприятия должно включать следующие основные составляющие:

- ситуационный анализ и прогноз влияния всего диапазона производственных и предпринимательских факторов успеха, в том числе внешних (продукты, рынки, поставщики, патенты и лицензии) и внутренних (новые технологии, финансирование, мощности, сотрудники, технический уровень) (гл. 5);

- потенциал сферы исследований и разработок; систему управления; ее организационные формы;

- этику и культуру предпринимательства.

Любые стратегические меры носят инновационный характер, поскольку они так или иначе основаны на нововведениях в его экономическом, производственном или сбытовом потенциалах. Стратегия развития инновационного предприятия предусматривает обеспечение использования научно-технических достижений в области промышленности, техники и технологии, т.е. комплекса инноваций.

Однако для определения целей организации управления и планирования инновационных процессов целесообразно их обособленное рассмотрение в рамках специально выделяемой стратегии нововведений.

Стратегия нововведений предполагает объединение целей технической политики и политики капиталовложений и направлена на внедрение новых технологий и видов продукции (гл. 14). Она предусматривает выбор определенных объектов исследований, с помощью которых предприятие стремится содействовать в первую очередь систематическим поискам новых технологических возможностей. Стратегическое управление инновациями затрагивает как концептуально-предпринимательские, так и организационно-процедурные аспекты стратегического развития предприятия и, следовательно, реализует свою функцию через подсистемы общего и функционального менеджмента. Стратегические инновационные цели формируются в виде деклараций о намерениях, на основе которых определяются предпринимательская концепция, базовые и функциональные стратегии, реализующие эту концепцию, а также разрабатывается система оперативных планов, обеспечивающих реализацию стратегий.

Единой модели инновационной стратегии, как и единого стратегического управления, для всех предприятий, не существует, поскольку каждое предприятие по своим характеристикам уникально. Отсюда следует, что выбор инновационной стратегии зависит от многих факторов: рыночной позиции предприятия и динамики его изменения, производственного и технологического потенциала предприятия, вида производимого товара, а также других внешних факторов (гл. 16).

Создание инновационных продуктов требует сравнительно продолжительного времени (5-10-15 лет), и предприятие сможет успешно реагировать на рыночные изменения, если оно подготовилось, и в его распоряжении имеются необходимые научно-технические разработки. Следовательно, предприятие должно основывать свое будущее на долгосрочной стратегии, т.е. может рассчитывать на успех лишь в случае своей наступательной стратегии, которая считается с накопленным знанием и опытом, с внешними и внутренними условиями развития предприятия и его состязательными преимуществами. Формирование наступательной стратегии – сложная задача. Она требует не только

глубокого анализа и хорошей интуиции, оценки шансов, планов конкурентов, быстрого определения возможностей внешнего рынка, но и изобретательности, осторожности, быстрого размещения и реализации средств, постоянного наблюдения за мерой риска, оптимизма и умения проигрывать.

Общая стратегическая ориентация предприятия оказывает непосредственное влияние на формирование инновационной стратегии. Система инновационных стратегий должна учитывать различные варианты инновационной деятельности предприятия и факторы, которые оказывают на нее влияние. К ним следует отнести: научно-технический потенциал; уровень развития опытно-экспериментальной базы; состояние нематериальных активов и наличие заготовок результатов уже выполненных НИОКР; структуру выпускаемой продукции с учетом долей рынка, стадий жизненного цикла; угрозу технологического и функционального замещения.

При разработке инновационных стратегий необходимо учесть их следующие особенности (Основы инновационного менеджмента, 2000)

1. Стратегии ИАП находятся под влиянием изменений во внешней среде. Они могут сами формировать эти изменения своим активным воздействием либо откликнуться в форме реакции (стратегии приспособления). Изменения внешней среды могут быть уже наступившими или еще только ожидаемыми.

2. Стратегии дают возможность установить, каким образом можно ввести в действие имеющийся потенциал с учетом существующих и ожидаемых в будущем сильных и слабых сторон с тем, чтобы выполнить намерения ИАП.

3. Стратегии ИАП дают лишь общее направление, по которому оно развивается. Поэтому они должны дополняться мероприятиями тактического порядка.

4. Цель стратегий ИАП – формирование устойчивого потенциала успеха с учетом его преимуществ перед конкурентами.

Перечисленные выше общие требования, предъявляемые к стратегиям, находят отражение в технологии их разработки и оценки (рис.15.1)



Рис. 15.1. Порядок разработки стратегии ИАП

Центральный вопрос технологии разработки стратегий – принятие стратегических решений на основе выбора альтернативы. К объективно необходимым компонентам этого подхода относятся: параметры решения, альтернативы решения, целевая установка. Без них теряется смысл этой процедуры в целом.

Обязательные требования к разработке стратегий:

1. Наличие вариантов стратегии, включающих различные подходы к достижению цели (альтернативы стратегии цен, распространения продукции, реализации технических идей и т.п.).

2. Стратегии не должны быть слишком сложными, перегруженными; должны состоять из серии простых задач, которые в комплексе формулируют способ их достижения.

3. Стратегии должны быть представлены в функциональной форме (ориентация на проблему), а не в физической форме (ориентация на продукт).

4. Стратегии должны быть тщательно сформулированы, а их отдельные элементы содержать детальное описание осуществляемых с их помощью шагов, ведущих к достижению поставленной стратегической цели.

К наиболее характерным неудачам стратегического планирования относятся: нереальные плановые установки; неверная оценка ресурсов; отсутствие у руководящего состава воли и способности к реализации стратегии.

На этапе реализации стратегий решаются следующие проблемы:

1. дополнение целевого портфеля стратегий планами (проектами, программами) с указанием целей, мероприятий, ресурсов, сроков, ответственных исполнителей.

2. подготовка и ввод в действие звеньев и концепций управления, отвечающих требованиям стратегического инновационного процесса, а также ориентирование руководства на выполнение стратегических программ;

3. создание системы информирования и подготовки персонала к реализации стратегических инноваций.

4. осуществление комплекса согласованных мероприятий, дифференциация их по времени, рынкам, исполнителям, перераспределение ресурсов, организационно-правовое сопровождение.

Завершающим этапом в процессе разработки и реализации стратегий инновационного развития предприятия является оценка его инновационного потенциала. По результатам оценки инновационного потенциала формируются бюджеты, которые позволяют распределять финансово-экономические ресурсы на реализацию текущих производственных планов и утвержденных долгосрочных стратегий. На этом этапе осуществляется оценка, контроль и, в случае достижения намеченных стратегических ориентиров, разработка новых стратегий, определяется эффективность разработанных и реализованных инновационных проектов.

Таким образом, для повышения эффективности вовлечения новых продуктов и улучшающих технологий в хозяйственный оборот и создания на этой основе долгосрочных конкурентных преимуществ целесообразно сформировать и использовать на практике механизм интеграции стратегического управления и инновационного менеджмента. Такой подход позволяет применять принципы стратегического управления в процессе инновационного развития предприятия.

Целью и результатом стратегии развития инновационно-активного предприятия является ее формирование как системы взаимоувязанных стратегических решений по основным направлениям деятельности предприятия, которые определяются его производственным профилем и внутренней политикой согласно принятой миссии.

15.4. ВЛИЯНИЕ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Активность инновационных отношений в экономической системе зависит от внешних и внутренних факторов, присущих разным фазам экономического цикла. Важнейшим фактором являются параметры спроса на инновационные объекты разного характера. Именно эти параметры определяют стратегию ИАП в периоды рецессии, депрессии, подъема экономической деятельности в стране.

Так, например, зададимся вопросом, какую стратегию должно использовать ИАП в период рецессии, какие продукты своей деятельности оно должно выводить на рынок? Наиболее часто встречающийся ответ на этот вопрос – нужно выводить на рынок инновации *только приростного характера по крайне низким ценам*. Это объясняют снижением уровня доходов населения в связи с ростом безработицы, банкротством предприятий и другими причинами. Вместе с тем такой подход не учитывает важнейшего фактора – расслоения населения по уровню доходов.

Оценив степень этого расслоения, ИАП может существенно изменить свою стратегию. Для подобной оценки можно использовать известный коэффициент Джинни. Коэффициент Джинни (индекс концентрации доходов) – характеризует степень отклонения фактического распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьироваться от 0 до 1, при этом, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. В период рецессии степень расслоения населения в РФ выросла. Так, по данным государственного комитета по статистике РФ в 2008 г коэффициент Джинни был равен 0,435, в 2009 г. – 0,441, что свидетельствует о росте степени расслоения населения по уровню доходов, следовательно и по параметрам спроса на объекты инноваций разного характера. Об этом свидетельствуют и данные таблицы 15.5.

Таблица 15.5

Степень расслоения населения по уровню доходов (gks.ru)

Все население	2004	2005	2006	2007	2008
	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, руб.:					
до 2000,0	12,3	7,1	4,3	2,6	1,5
2000,1 – 4000,0	28,1	21,9	16,2	11,8	8,3
4000,1 – 6000,0	21,1	20,3	17,7	14,8	12,0
6000,1 – 8000,0	13,4	14,8	14,7	13,6	12,1
8000,1 – 10000,0	8,4	10,3	11,2	11,2	10,9
10000,1 – 15000,0	10,0	13,9	17,1	19,1	20,1
15000,1 – 25000,0	5,2	8,6	12,7	16,6	20,0
свыше 25000,0	1,5	3,1	6,1	10,3	15,1

Из таблицы видно, что доля населения с относительно более высоким среднемесячным доходом (от 15000 до более 25000) за период 2007 – 2008 гг. выросла с 26, 9% до 35,1%. Отсюда следует, что эта страта населения будет продолжать предъявлять спрос на инновации *усовершенствованного и прорывного характера*. Здесь следует, однако учесть, что приведенные данные официальной статистики существенно занижают реальный уровень дохода, который частично, получен по так называемым «серым» схемам.

Даже такой поверхностный анализ позволяет сделать вывод, что при разработке стратегии ИАП в фазе рецессии следует ориентироваться на *стратифицированный спрос, предъявляемый экономическими агентами на инновационные объекты*.

Аналогично следует стратифицировать спрос на инновации и в фазе подъема экономики, когда появляется ажиотажный спрос на продукцию вообще и на инновации, в частности. В главе 3 подробно рассматривается так называемая «позитивная спираль», раскручивание которой может в пределе привести к краху экономики. Одной из причин такого состояния является ликвидация «финансового пузыря», которая возникает, в том числе и под влиянием *ажитажного спроса на инновационные объекты усовершенствованного и прорывного характера*.

Для предотвращения подобного состояния стратегия ИАП в этот период должна, *во-первых*, быть достаточно гибкой, предусматривающей сочетание вывода на рынок различных по

характеру инновационных объектов, *во-вторых*, эта стратегия должна учитывать изменяющуюся в период подъема налоговую и инвестиционную политику федеральных и региональных властных структур (см. главы 9,10,11,12) , *в-третьих*, стратегия ИАП должна предусматривать реструктуризацию инновационного цикла, усиливая фундаментальную и прикладную сферы исследований, создавая научные заделы для развития предпочтительных ОКР, востребованность результатов которых должна прогнозироваться для последующих фаз экономического цикла

Инновационная активность наиболее подвержена влиянию среднесрочных и длинноволновых колебаний, основой которых является переход к новым технологическим укладам.

Анализ состояния экономики в период рецессии и подъема, приведенный в главах 8 и 14 позволяет сделать вывод, что новые научные идеи могут оказаться невостребованными, поскольку государственная и частная инвестиционная стратегия в период рецессии направлялась в первую очередь на «спасение» финансовых рынков, а не на развитие НИОКР. Уровень наукоемкости в России, рассчитываемого как доля затрат на НИОКР в ВВП, в 2007 г. составлял 1,17% от ВВП, в то время как в США – 2,7%, а средний показатель по странам ЕС приближался к 1,9%.

В отличие от развитых стран, корпоративный сектор науки в России в достаточной мере еще не развит и не играет столь значительной роли как на Западе, поскольку процесс формирования крупных высокотехнологичных компаний и холдингов еще не завершен. По некоторым оценкам, в России наиболее крупные корпорации тратят сегодня на НИОКР около 50-100 тыс. долл. ежегодно, серьезно уступая западным корпорациям в масштабах проводимых собственными силами исследований и разработок. Для сравнения: каждая из 25 транснациональных корпораций, базирующихся в Европе, тратит на проведение НИОКР свыше 1 млрд. евро ежегодно. Совокупные затраты этих высокотехнологичных транснациональных компаний на исследования и разработки составляют 62 млрд. евро (. Ленчук Е. Б, 2008).

Таблица 15.6

**Матрица инновационной стратегии ИАП в разных фазах
экономического цикла**

Этапы жизненного цикла предприяти я	Объекты инновационной деятельности					
	РЕЦЕССИЯ			ПОДЪЕМ		
	Продукция	Процессы	Стратегии	Продукция	Процессы	Стратегии
Зарождение	Приростная продукция с упрощенными функциями, примитивизирующими уровень спроса	Маркетинг; Подготовка производства; Формирование кадрового потенциала; Формирование наборов СЗХ и ЗСР;	Формирование стратегического потенциала, адаптивное создание продукции с упрощенными функциями	Усовершенствованная продукция, удовлетворяющая расширяющийся спрос	Бенчмаркетинг; SWOT анализ; Разработка проектов повышения уровня конкурентоспособности..	Реструктуризация стратегического потенциала для приема усовершенствованной продукции
Рост	Стратифицированная приростная продукция с функциями, обеспечивающими сохранение объема и уровня спроса	Маркетинг; Реформирование кадрового потенциала; Реформирование наборов СЗХ и ЗСР	Адаптация стратегического потенциала к выпуску стратифицированной приростной продукции.	Стратифицированная усовершенствованная и прорывная продукция с новыми функциями, расширяющими спрос	Выявление различий прорывной и усовершенствованной продукции; Реинжиниринг бизнес-процессов; Реформирование наборов СЗХ и ЗСР	Реструктуризация стратегического потенциала для приема инноваций среднего уровня агрессивности
Стагнация	Стратифицированная приростная продукция с усовершенствованными функциями, обеспечивающими расширение спроса	Реструктуризация наборов СЗХ и ЗСР; Реструктуризация кадрового потенциала с увеличением доли латерально-мыслящих менеджеров	Приобретение дешёвых активов для подготовки стратегического потенциала к фазе подъема	Стратифицированная прорывная продукция с уникальными функциями для удовлетворения расширяющегося спроса	Маркетинг стратегического потребителя; SWOT – анализ для выявления особенностей продукции с уникальными свойствами	Реструктуризация стратегического потенциала для приема инноваций с высоким уровнем агрессивности

Окончание табл. 15.6

Этапы жизненного цикла предприятия	Объекты инновационной деятельности					
	РЕЦЕССИЯ			ПОДЪЕМ		
	Продукция	Процессы	Стратегии	Продукция	Процессы	Стратегии
Спад	Приростная продукция, пользующаяся сужающимся спросом	Сохранение стратегического и значимого квалифицированного персонала	Вступление предприятия в интегрированную бизнесгруппу (кластер), либо продажа части активов	Освоенная продукция разных групп, пользующаяся спросом	Инвентаризация материальных и нематериальных активов; Оценка уровня ликвидности	Изменение парадигмы бизнеса (продажа действующих и покупка стратегических активов, соответствующих новой парадигме)

В таблице 15.6 представлена предлагаемая нами матрица инновационной стратегии в условиях цикличности экономики, в которой учтены описанные выше факторы, влияющие на стратегию ИАП.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 15

1. Инновационная политика, осуществляемая государством в Российской Федерации, привела к существенному отставанию научно-технической сферы России от развитых стран Европы, Америки, Азии.

2. Стратегии инновационно-активных предприятий (ИАП) в зависимости от масштабов и уровня воздействия на экономику подразделяют на три основных типа: макроинновационные, мезоинновационные и микроинновационные. Их отличия заключаются в степени зависимости от методов государственного управления инновациями, территориальной дислокации ИАП, их общими целями экономического развития.

3. Стратегия ИАП в условиях цикличности экономики предполагает ориентацию деятельности этих предприятий на стратифицированный в зависимости от степени расслоения населения по уровню дохода спрос, предъявляемый на инновационные объекты разного характера.

4. Особенности инновационной стратегии ИАП в зависимости от фаз экономического цикла могут быть охарактеризованы с помощью предложенной в главе матрицы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кабаков В. С., Казанцев А. К. Внутрифирменное управление инновациями: Учебное пособие. – СПб.: СПбГИЭА, 1999.
2. Ленчук Е. Б, Наука технологии и инновации России. 2008 г. М., ИПРН РАН, 2008,
3. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Уч. пособие /Под ред. П. Н. Завлина и др. – М.:ОАО НПО, Изд-во «Экономика», 2000.
4. Посталюк М. П. Влияние разных факторов экономической системы на инновационные отношения в конкурентной среде//Проблемы современной экономики .2009. – №3(15)
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990
6. Стратегия / Ричард Кох; [пер. с англ.]. – М.: Эксмо. 2007.
7. Такер Р. Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний/ Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2006.
8. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2005.
9. Федеральный портал PROTOWN.RU. О прогнозе технологического развития России. Copyright © ProTown.ru 2008 – 2009
10. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: «Прогресс», 1982.
11. Экономическое развитие современной России/ под ред. Н. В. Яремчука. – Премьера, 2005
12. Alexander, L. D., 1991, «Strategy implementation: nature of the problem», in Hussey, D. E., editor, International Review of Strategic Management.
13. Kaplan, R., 1995, Building a Management System to Implement Your Strategy: Strategic Management Survey: Summary of Findings and Conclusions, Renaissance Solutions, London
14. www.gks.ru

ГЛАВА 16. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ НАБОРОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ХАРАКТЕРА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ В РАЗНЫХ ФАЗАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА.

16.1. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ.

В более ранних работах Г. Б. Клейнер (Клейнер Г. Б., 1998) рассматривал следующую классификацию предприятий в зависимости от способов и степени интенсивности реагирования на условия изменения технологии: *предприятия «технологического» типа, предприятия конъюнктурного типа, предприятия маркетингового типа, предприятия «технологической атаки»*. Подобная классификация имела целью разделения предприятий на группы по принципу формирования технологической стратегии. Особое значение в этом случае приобретает учет конкурентных позиций предприятия, а именно наличие товаров-заменителей – изделий, удовлетворяющих сходные потребности, но производимые по совершенно иным технологиям.

Обратимся к более поздней позиции Г. Б. Клейнера, рассматривающего классификацию взаимоотношений между предприятием как динамической (функционирующей и эволюционирующей) системой и ее динамическим окружением. Им выделяются следующие «пары характеристик» (Клейнер Г. Б., 2008, с. 278 – 280):

1. Холизм – партикуляризм.

Холизм опирается на представление о предприятии как о целостной единице, находящейся под постоянным давлением внешней среды и внутренней обстановки. Это влияние приводит к поведению, исходящему из гипотезы *тесной связи различных аспектов деятельности предприятия*.

При выборе СЗХ необходимо совместное, скоординированное взаимодействие определенных служб предприятия (отдела маркетинга, конструкторского, технологического и других отделов).

Партикуляризм предполагает, что предприятие не является целостной единицей, поэтому различными аспектами его деятельности каждая составляющая такого предприятия должна управляться самостоятельно, а взаимодействие этих составляющих осуществляется на основе кооперации и аутсорсинга.

2.Гомеостаз – гетеростаз.

Гомеостаз – устойчивость, сохранение равновесия во внутрифирменных и внешних взаимодействиях. Предпочтение отдается стабильному стратегическому набору. Изменения состава СЗХ происходят лишь под давлением «обстоятельств непреодолимой силы»

Гетеростаз – спонтанное развитие производительных сил предприятия, стремление к инновациям. Стратегический набор динамичен, предпочтение отдается СЗХ, где интенсивно осваиваются инновации, возможны «квантовые скачки стратегии».

3.Реактивность – проактивность.

Реактивность предполагает «следование за внешней средой». Это вызывает необходимость относительно быстрой и непосредственной реакции на изменение внешних факторов. Стратегический потенциал должен быть адаптирован к определенной степени агрессивности инноваций в соответствии с быстро изменяющимся спросом (гл. 17). Реактивность может осуществляться эффективно при условии обеспечения высокого уровня гибкости стратегического потенциала. Выбираются СЗХ, обслуживание которых не требует существенного технического перевооружения и реконструкции предприятия.

Проактивность – интенсивное влияние на внешнюю среду, формирование внешнего спроса на инновации в области продукции, технологии и стратегии предприятия. Выбираются СЗХ, обслуживание которых соответствует существующим на предприятии стратегическим ресурсам, а также возможностью доступа к недостающим ресурсам.

4.Конституционализм – инвайронментализм.

Конституционализм предполагает строгое следование установленной на начальном этапе формирования фирмы миссии и

заложенных основ ее деятельности. В момент основания фирмы, как правило, учредители имеют определенные стратегические намерения, то есть то, ради чего они готовы пренебречь всем, чтобы их идея была претворена в жизнь. Обычно, вместе со стратегическими намерениями менеджмент определяет некое «кредо», парадигму бизнеса, которое в краткой форме может охарактеризовать принципы ведения дела, то есть *миссию* фирмы. В случае конституционализма при выборе СЗХ менеджмент ориентируются на *недопущение изменения миссии фирмы*.

Инвайронментализм – применительно к формированию стратегического набора принцип инвайронментализма следует рассматривать как совокупность **конкретных СЗХ**, взятых в их **единичности и неповторимости**. Любые изменения, ведущие к отказу от «одних» СЗХ за счет усиления «других», имеют непредвиденные и непредсказуемые последствия для всего набора, что может привести к банкротству предприятия. Для этого фирма должна приспосабливаться к изменяющимся условиям во внешней среде, *изменять цели, принципы ведения бизнеса, миссию фирмы*.

5. Рациональность – иррациональность.

Рациональность предполагает осознанность, осмысленность решений, а также возможность логического априорного объяснения процесса или результата принятия решений при выборе той или иной СЗХ. Вместе с тем, следуя теории Д.М. Кейнса, нельзя утверждать, что *рационально*, значит *верно*. Должна соблюдаться приверженность триаде: «осознание – осмысление – объяснение». Эта триада лежит в основе обоснования предпочтительности той или иной СЗХ. Менеджмент может принять решение по принятию или отклонению СЗХ только после анализа данной триады.

Иррациональность не предполагает ни следование определенным целям предприятия, ни ограничение определенными средствами в реализации этих целей. Какой-либо анализ при принятии или отклонению определенных СЗХ отсутствует или СЗХ выбирается на основе воздействия тех или иных групп стратегического влияния, обладающих экономической, либо политической властью. В этом случае можно сделать вывод о том, что выбор СЗХ – процесс спонтанный. К сожалению, такой

подход к выбору стратегических управленческих решений присущ многим российским предпринимателям.

Учитывая количество пар характеристик, отражающих поведенческую концепцию менеджмента предприятия, можно спроектировать морфологический ящик, который будет отражать многообразие возможного количества видов предприятий по различным аспектам его взаимоотношения с внешней средой (рис.15.1). Таким образом, возможно построение 2^5 , то есть 32 различных варианта предприятий с точки зрения их позиционирования менеджментом во внешней среде. Согласно выдвигаемой нами гипотезе для каждого варианта предприятия предпочтительным оказывается только свой вариант стратегического набора. Поэтому, согласно этой гипотезе, для одного и того же предприятия существует 32 варианта различных стратегических наборов в зависимости от типа его взаимоотношения с внешней средой.

1. По тесноте связей в различных аспектах деятельности предприятия	Холизм (HOL)		Партикуляризм (PART)
	↓		↓
2. По стабильности стратегического набора	Гомеостаз (GOM)		Гетеростаз (GET)
	↓		↓
3. По степени реагирования к агрессивности инноваций	Реактивность (RE)		Проактивность (PRO)
	↓		↓
4. По желанию изменения миссии предприятия	Конституционализм (KON)		Инвайронментализм (INV)
	↓		↓
5. По осознанности принятия решений	Рациональность (RR)		Иррациональность (IRR)

Рис. 16.1. «Морфологический ящик» взаимоотношений стратегического набора, который отражает особенности позиционирования предприятия

Вместе с тем на выбор стратегии предприятия, влияет, как это было показано в главах 5,8 и 14 настоящей монографии, этап жизненного цикла предприятия и фаза экономического цикла.

Поэтому необходимо исследовать весьма сложную проблему *совокупного влияния на стратегию предприятия характера позиционирования менеджментом предприятия во внешней среде, этапа жизненного цикла предприятия и условий его функционирования, присущих той или иной фазе экономического цикла.*

Рассмотрим первую «часть» этого влияния – характера взаимодействия менеджмента с внешней средой.

16.2. ВЛИЯНИЕ ХАРАКТЕРА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ ВО ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ НА СОСТАВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА.

Согласно гипотезе о влиянии взаимоотношения менеджмента с внешней средой фирмы на состав стратегического набора, существует множество вариантов такого набора в зависимости от приверженности менеджмента фирмы той или иной характеристике. Ниже представлен ряд вариантов такого набора. Кроме того, представлены возможности перехода от одного набора к другому как вследствие изменения взаимоотношения с внешней средой (микро-уровень), так и в зависимости от изменения фазы экономического цикла (макро-уровень).

16.2.1. Варианты характеристик стратегического набора с разными параметрами позиционирования предприятия

Вариант 1 «HOL-GOM-RE-KON-RR»

1. *Определение в стратегических наборах доминирующих, по сравнению с другими, СЗХ и ЗСР;*

2. *Включение в набор СЗХ, допускающих работу в условиях сжатых сроков;*

3. *Включение в набор СЗХ с прогнозируемым низким уровнем оппортунистического поведения для снижения транзакционных издержек, связанных с предотвращением оппортунизма;*

4. *Включение в систему стратегических контрактов продолжительных контрактов;*

5. Формирование стратегического набора преимущественно СЗХ, относящихся к освоенным фирмой *нишам рынков*;

6. Включение в стратегический набор СЗХ, работающих на рынке *государственных заказов*;

7. Включение в стратегический набор СЗХ, обслуживание которых *предполагает использования новейших технологий для удовлетворения спроса на продукцию разной степени агрессивности*;

8. Формирование динамического состава стратегического набора, обусловленного следованием предприятия за изменениями внешней среды;

9. Формирование динамичной системы стратегических контрактов;

10. Формирование стратегического набора, обусловленное принятой миссией предприятия;

11. *Недопущение изменения парадигмы бизнеса*;

12. Формирование стабильной системы стратегических контрактов;

13. *Осмысленный выбор* стратегического набора на основе комплексного анализа внешней и внутренней ситуации;

14. Формирование системы стратегических контрактов на основе анализа степени различных видов потенциального риска.

Вариант 6 «HOL-GOM-PRO-KON-IRR»

1. *Определение в стратегических наборах доминирующих*, по сравнению с другими, СЗХ и ЗСР;

2. Включение в набор СЗХ, допускающих работу в условиях *сжатых сроков*;

3. Включение в набор СЗХ, с которыми заключены *продолжительные* контракты;

4. Включение в набор СЗХ с прогнозируемым *низким уровнем оппортунистического поведения* для снижения транзакционных издержек, связанных с предотвращением оппортунизма;

5. Включение в систему стратегических контрактов *продолжительных* контрактов;

6. Формирование стратегического набора преимущественно СЗХ, относящихся к освоенным фирмой *нишам рынков*;

7. Включение в стратегический набор СЗХ, работающих на рынке государственных заказов;

8. Формирование обусловленного доминированием предприятия на рынке стратегического набора, позволяющего удовлетворять потребности в предлагаемых предприятием видах продукции;

9. Формирование динамичной системы стратегических контрактов;

10. Формирование стратегического набора, обусловленное принятой миссией предприятия;

11. Недопущение изменения парадигмы бизнеса;

12. Формирование стабильной системы стратегических контрактов;

13. Спонтанный процесс формирования стратегического набора без анализа внешних и внутренних факторов;

14. Преувеличенное значение (этатизм) роли ГСВ в формировании стратегического набора и набора ЗСР.

Вариант 24 «PART-GOM-PRO-INV-IRR»

1. Включение в набор нескольких равноценных по значимости СЗХ;

2. Включение в набор СЗХ, обеспечивающих постоянство условий работы с ними;

3. Включение в стратегический набор непродолжительных срочных или точковых контрактов;

4. Включение в систему стратегических контрактов продолжительных контрактов;

5. Формирование стратегического набора преимущественно СЗХ, относящихся к освоенным фирмой нишам рынков;

6. Включение в стратегический набор СЗХ, работающих на рынке государственных заказов;

7. Формирование обусловленного доминированием предприятия на рынке стабильного стратегического набора;

8. Формирование относительно постоянной системы стратегических контрактов;

9. Формирование относительно постоянного набора зон стратегических ресурсов (ЗСР);

10. *Формирование динамического стратегического набора, обусловленного изменением приоритетов менеджмента при формировании стратегии предприятия;*

11. *Формирование динамического набора ЗСР и взаимоотношений с группами стратегического влияния предприятия (ГСВ);*

12. *Формирование динамичной системы стратегических контрактов;*

13. *Спонтанный процесс формирования стратегического набора без анализа внешних и внутренних факторов;*

14. *Преувеличенное значение (этатизм) роли ГСВ в формировании стратегического набора и набора ЗСР.*

Вариант 28 «PART-GET-RE-INV-IRR»

Включение в набор нескольких равноценных по значимости СЗХ;

Включение в набор СЗХ, обеспечивающих постоянство условий работы с ними

Включение в стратегический набор непродолжительных срочных или точковых контрактов

Включение в стратегический набор внутривостановых и зарубежных СЗХ, предъявляющих спрос на инновационные товары, услуги и процессы.

Включение в систему стратегических контрактов непродолжительных срочных контрактов (возможны частые изменения состава набора СЗХ в связи с изменчивостью стратегии).

Включение в стратегический набор СЗХ, обслуживание которых не предполагает использования новейших технологий;

Формирование динамического состава стратегического набора, обусловленного следованием предприятия за изменениями внешней среды

Формирование динамичной системы стратегических контрактов

Формирование динамического стратегического набора, обусловленного изменением приоритетов менеджмента при формировании стратегии предприятия

Формирование динамического набора ЗСР и взаимоотношений с группами стратегического влияния предприятия (ГСВ)

Формирование динамичной системы стратегических контрактов.

Спонтанный процесс формирования стратегического набора без анализа внешних и внутренних факторов.

Преувеличенное значение (этатизм) роли ГСВ в формировании стратегического набора и набора ЗСР.

Приведенные действия по формированию стратегических наборов могут быть использованы лишь при учете только одного фактора - *характера позиционирования предприятия во внешней среде*. Однако наши исследования показывают, что параметры стратегического набора существенно разнятся при учете таких важнейших факторов как влияние *этапа жизненного цикла предприятия*, для которого выбирается предпочтительный стратегический набор и, что особенно важно в современных условиях, *фазы экономического цикла*. Существенное влияние на параметры стратегического набора оказывают и *проблемы риска*, обусловленного принятием того или иного стратегического набора. Поэтому необходимо рассмотреть дополнительно влияние всех этих факторов.

16.3. ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ, СКЛАДЫВАЮЩИХСЯ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ФАЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА, НА ВЫБОР ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА

Выдвигаемая гипотеза предполагает необходимость учета влияния условий нахождения экономики страны в какой-либо фазе экономического цикла и взаимодействия менеджмента предприятия с внешней средой. При этом должны учитываться следующие параметры:

- Уровень спроса на продукцию предприятия;
- Наличие ресурсной базы для обслуживания той или иной СЗХ
- Соответствие стратегии предприятия и предпринимаемыми макроэкономическими решениями правительства.

16.3.1. Выбор предпочтительного поведения менеджмента в фазах рецессии и депрессии

В период *рецессии* и *депрессии* для выбора предпочтительного поведения менеджмента необходимо осуществить следующие действия:

- *определить в стратегических наборах доминирующих, по сравнению с другими, СЗХ и ЗСР;*

- включить в набор СЗХ, допускающих работу в условиях *сжатых сроков*;
- включить в набор СЗХ, с которыми заключены *продолжительные* контракты;
- включить в набор СЗХ с прогнозируемым *низким уровнем оппортунистического поведения* для снижения транзакционных издержек, связанных с предотвращением оппортунизма;
- включить в систему стратегических контрактов *продолжительных контрактов*;
- сформировать стратегический набор преимущественно из СЗХ, относящихся к освоенным фирмой *нишам рынков*;
- включить в стратегический набор СЗХ, работающих на рынке *государственных заказов*.

Таким образом, данные характеристики подходят к предприятию «холистическо-гомеостазному». В зависимости от того может ли предприятие влиять на внешнюю среду выбирается пара «реактивность-проактивность». В зависимости от ситуации на рынке выбирается пара «конституционализм-инвайронментализм».

По осознанности принятия решений целесообразно придерживаться понятия «рациональность», при котором следует осуществлять:

- ***осмысленный выбор*** стратегического набора на основе ***комплексного анализа внешней и внутренней ситуации***;
- формирование системы стратегических контрактов ***на основе анализа степени различных видов потенциального риска***.

Итоговая цепочка в периоды *рецессии* и *депрессии* представляется следующим образом:

HOL-GOM-RE(PRO)-KON(INV)-RR

Перечисленные действия позволяют снизить как квантифицируемые, так и неквантифицируемые параметры риска, связанные с выполнением принятых контрактов

16.3.2. Апробация выдвинутой гипотезы в ООО «Строительная корпорация»

Правомерность предложенной гипотезы была подтверждена ее апробацией в ООО «Строительная корпорация». В ходе апробации были

проанализированы основные показатели по реальным контрактам, заключенным с партнерами этого предприятия. Исходные значения по всем заключенным контрактам приведены в таблице 16.1.

Таблица 16.1

«Квантифицируемые показатели эффективности и риска по всем заключенным контрактам при различных вариантах позиционирования во внешней среде по всем СЗХ»

Наименование показателя	Значение по всем заключенным контрактам	Значение PART-GET-RE-INV-IRR (Цепочка 1)	Значение HOL-GOM-PRO-KON-IRR (Цепочка 2)	Значение PART-GOM-PRO-INV-IRR (Цепочка 3)	Значение HOL-GOM-RE-KON-RR (Цепочка 4)
Итого входные денежные потоки	141 737 039,68	31 623 549,00	59888122,00	13962693,36	36 262 675,32
Итого выходные денежные поток	132 421 629,28	48 453 694,84	43620586,61	12426689,37	27 920 658,46
Итого транзакционные издержки	40 542 231,60	12 846 995,73	13582108,44	4247523,63	9 865 603,79
Итого чистый денежный поток	9 315 410,41	-16 830 145,84	16267535,39	1536003,99	8 342 016,86
Показатель эффективности М по СЗХ "Полное строительство"	0,632051793	-1,102004702	1,190739463	-0,233279201	1,90379402
Показатель эффективности М по СЗХ "Нулевой цикл"	0,246014179	-0,836714598	1,452114858	0,422215277	0,019066849
Показатель эффективности М по СЗХ "Отделочные работы"	-0,460530299	-3,43059423	0,247133964	0,284516021	1,46762002
Средний показатель эффективности М	0,229770539	-1,310045258	1,197717973	0,361623413	0,845565769
Отношение М/СКОР	0,37641554	-1,804464165	1,551689776	0,411371522	3,822902891

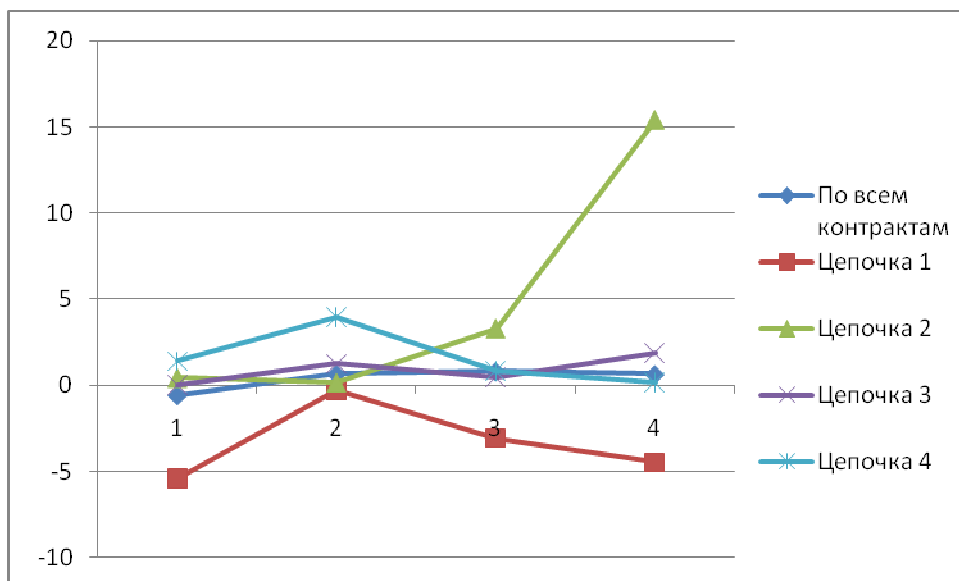


Рис. 16.2: Динамика соотношения эффективности и риска поквартально 2007 г. по всем СЗХ включенным в стратегический набор предприятия

Разработанная нами компьютерная программа позволяет анализировать динамику выручки, издержек и прибыли в течение года (рис 16.3, 16.4, 16.5).

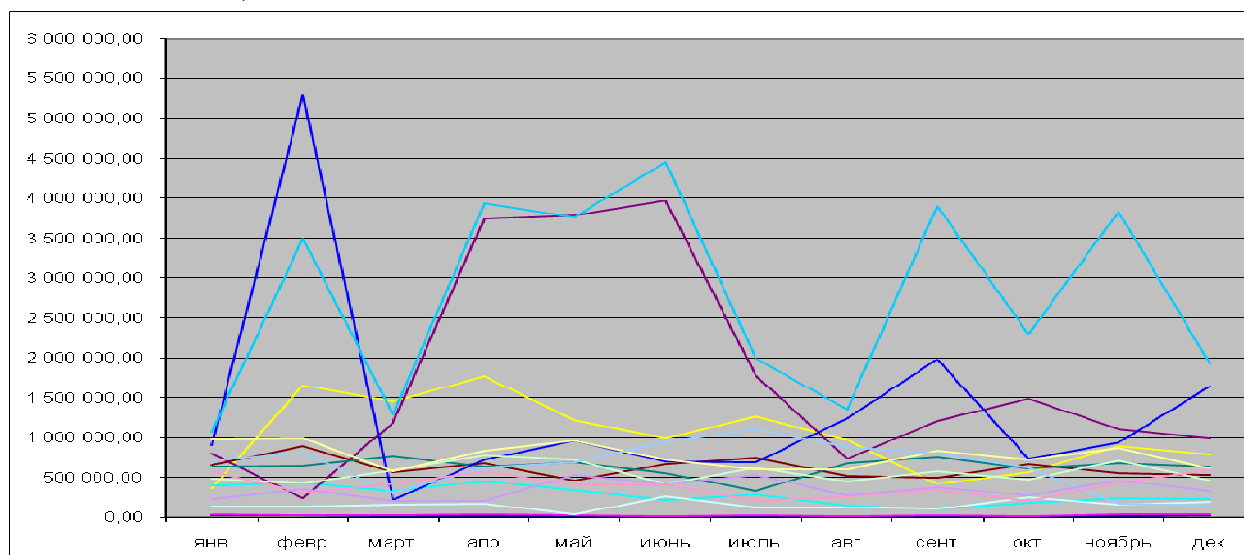


Рис. 16.3: Динамика выручки по всем контрактам всех СЗХ

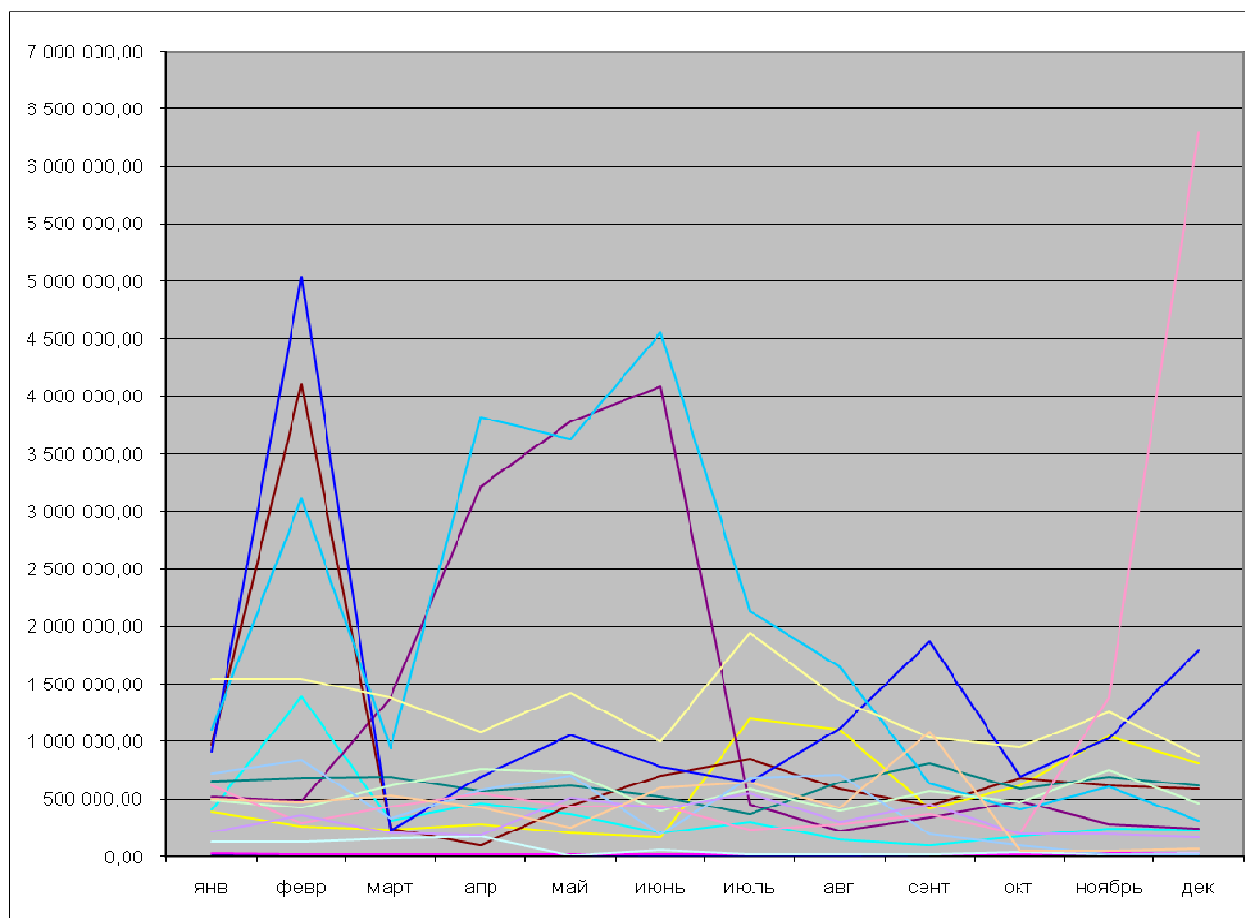


Рис. 16.4: Динамика издержек по всем контрактам всех СЗХ

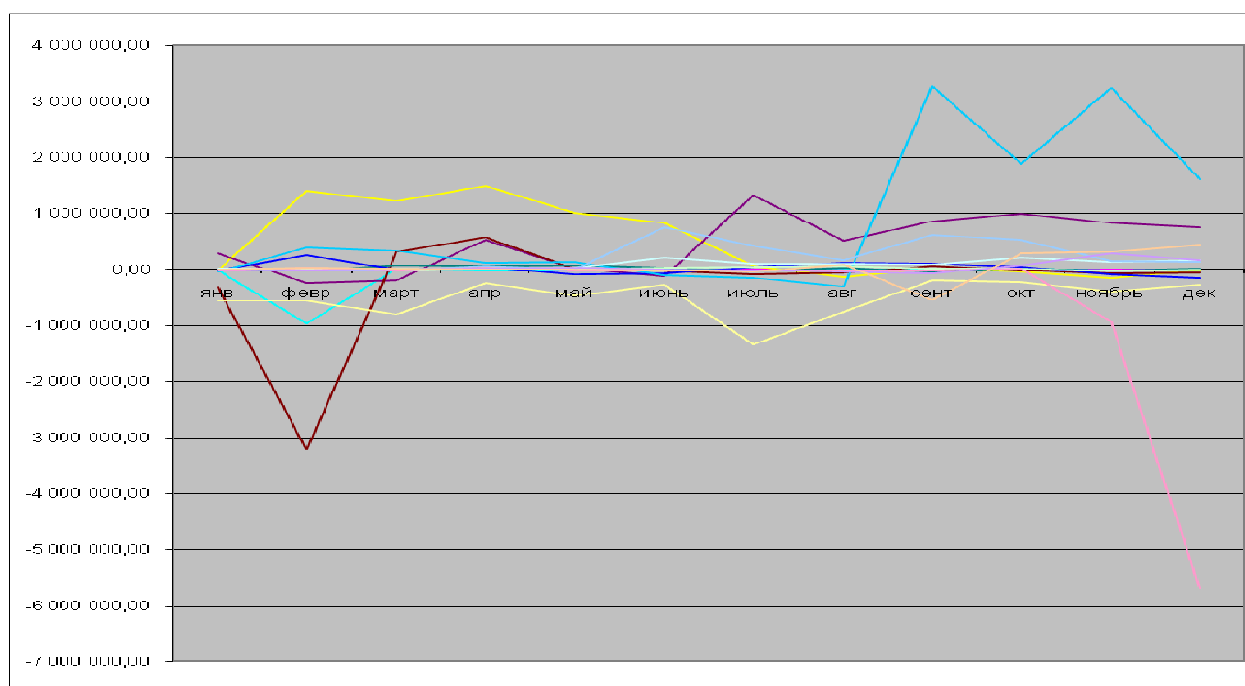


Рис. 16.5: Динамика прибыли по всем контрактам всех СЗХ

Фирма располагает шестнадцатью заключенными контрактами по трем стратегическим зонам хозяйствования («полное строительство», «нулевой цикл», «отделочные работы»). Для удобства будем считать контракты с первого по шестой относящимся к первой СЗХ, с седьмого по двенадцатый – ко второй, остальные – к третьей.

Анализ возможных вариантов стратегического набора в зависимости от позиционирования фирмы по критериям эффективности, риска и величины чистого денежного потока выполнялся следующим образом.

Все заключенные контракты были разделены по расположенности к тому или иному типу позиционирования фирмы. Так, например, контракты 5,9,16 относятся к паттерну **HOL-GOM-RE-KON-RR**. Контракты 4,6,11,12,14 относятся к паттерну **HOL-GOM-PRO-KON-IRR**. Контракты 2,7,10,15 соответствуют паттерну **PART-GOM-PRO-INV-IRR**. Остальные контракты (1,3,8,13) соответствуют паттерну **PART-GET-RE-INV-IRR**.

Предприятие ООО «Строительная корпорация» обладает развитыми связями внутри организации, представляет собой целостную единицу. При выборе СЗХ происходит совместное, скоординированное взаимодействие определенных служб предприятия. Во внутрифирменных и внешних взаимодействиях наблюдается устойчивость, сохранение равновесия. Предпочтение отдается стабильному стратегическому набору.

Фирма «следует» за внешней средой. Это вызывает необходимость относительно быстрой и непосредственной реакции на изменение внешних условий. Стратегический потенциал адаптирован к определенной степени агрессивности инноваций в соответствии с быстро изменяющимся спросом. Стратегия фирмы предполагает строгое следование установленной на начальном этапе ее формирования миссии и заложенных основ ее деятельности. Все принимаемые стратегические решения осознанны, осмысленны, логически априорно объяснены. Данная характеристика предприятия может быть представлена в виде паттерна **HOL-GOM-RE-KON-RR**.

Проведен анализ взаимодействия предприятия с внешней средой, исходя из различных комбинаций стратегических наборов. Результаты по каждому стратегическому набору представлены в столбцах 2-6 таблицы. Во втором столбце указаны все заключенные контракты, в последующих – контракты, отвечающие различным цепочкам взаимодействия фирмы с

внешней средой. Все варианты стратегических наборов различаются величиной входных, выходных денежных потоков, уровнем транзакционных издержек и, соответственно, показателем показателя эффективности. Однако показатель, указывающий на соотношение эффективности и риска стратегического набора в столбце 6 выше по сравнению с альтернативными наборами. Набор в столбце 6 удовлетворяет характеристике взаимодействия предприятия с внешней средой. Внешняя среда располагает необходимыми ресурсами для обслуживания данного стратегического набора.

16.3.3. Оценка эффективности изменения стратегического набора

Если набор не соответствует характеристике позиционирования предприятия во внешней среде необходимо рассмотреть варианты поочередного исключения стратегических зон хозяйствования из портфеля с последующим анализом издержек, связанных с выбором того или иного набора СЗХ, соответствия набора характеру взаимодействия с внешней средой и показателем, характеризующем эффективность и риск.

В качестве показателя эффективности был принят показатель M , характеризующий соотношение чистых денежных потоков и транзакционных издержек (Градов А. П., Ильин И. В., Сулоева С. Б., 2008):

$$M1 = \frac{\Delta \left[\sum_{t=1+L}^n D_t^w - \sum_{t=1+L}^n D_t^v \right] \frac{1}{(1+e)^{t-1}}}{\Delta \left[\sum_{l=1}^L C_l^r \frac{1}{(1+e)^{t-1}} + \sum_{t=1+L}^n C_t^k \frac{1}{(1+e)^{t-1}} \right]},$$

где:

$M1$ – мультипликатор, характеризующий эффективность транзакционных издержек, связанных с разработкой и реализацией направления стратегического развития фирмы;

D_t^w – входной денежный поток в году t периода реализации стратегического направления;

D_t^v – выходной денежный поток в году t периода реализации стратегического направления;

C_t^k – издержки стратегического контроллинга в году t периода реализации стратегического направления;

C_l^r – издержки, связанные с разработкой направления стратегического развития в году l периода его разработки;

l – номер года периода разработки;

L – номер года завершения разработки;

$1 + L$ – номер года начала реализации;

T – номер года периода реализации;

N – номер года завершения жизненного цикла стратегического направления;

E – норма дисконтирования.

Результаты анализа приведены в таблицах 16.2 – 16.4

Таблица 16.2

Квантифицируемые показатели эффективности и риска по всем заключенным контрактам при различных вариантах позиционирования по всем СЗХ 1,2

Наименование показателя	Значение по всем заключенным контрактам	Значение PART-GET-RE-INV-IRR (Цепочка 2)	Значение HOL-GOM-PRO-KON-IRR (Цепочка 3)	Значение PART-GOM-PRO-INV-IRR (Цепочка 4)	Значение HOL-GOM-RE-KON-RR (Цепочка 5)
Итого чистый денежный поток	12 559 983,73	-10 038 836,26	15 805 606,96	1 149 674,00	5 643 539,04
Показатель эффективности М по СЗХ "Полное строительство"	0,632051793	-1,102004702	1,190739463	-0,233279201	1,90379402
Показатель эффективности М по СЗХ "Нулевой цикл"	0,246014179	-0,836714598	1,452114858	0,422215277	0,019066849
Средний показатель эффективности М	0,374959212	-0,923759919	1,349411083	0,397855961	0,703075851
Отношение М/СКО R	1,129544525	-2,687125133	6,301883849	0,429800209	2,564510652

Таблица 16.3

Квантифицируемые показатели эффективности и риска по всем заключенным контрактам при различных вариантах позиционирования по всем СЗХ 2,3

Наименование показателя	Значение по всем заключенным контрактам	Значение PART-GET-RE-INV-IRR	Значение HOL-GOM-PRO-KON-IRR	Значение PART-GOM-PRO-INV-IRR	Значение HOL-GOM-RE-KON-RR
Итого чистый денежный поток	3 827 271,35	-10 720 762,46	5 942 241,37	361 279,23	8 244 513,22
Показатель эффективности М по СЗХ "Полное строительство"	0,632051793	-1,102004702	1,190739463	-0,233279201	1,90379402
Показатель эффективности М по СЗХ "Отделочные работы"	-0,460530299	-3,43059423	0,247133964	0,284516021	1,46762002
Средний показатель эффективности М	0,209897415	-1,933284447	0,918204682	0,246567431	1,735020399
Отношение М/СКО R	0,923700309	-6,759193526	2,174014702	0,288916052	7,673077767

Таблица 16.4

Квантифицируемые показатели эффективности и риска по всем заключенным контрактам при различных вариантах позиционирования по всем СЗХ 1,3

Наименование показателя	Значение по всем заключенным контрактам	Значение PART-GET-RE-INV-IRR	Значение HOL-GOM-PRO-KON-IRR	Значение PART-GOM-PRO-INV-IRR	Значение HOL-GOM-RE-KON-RR
Итого чистый денежный поток	2 243 565,73	-12 900 692,95	10 787 222,45	1 561 054,75	2 795 981,48
Показатель эффективности М по СЗХ "Нулевой цикл"	0,246014179	-0,836714598	1,452114858	0,422215277	0,019066849
Показатель эффективности М по СЗХ "Отделочные работы"	-0,460530299	-3,43059423	0,247133964	0,284516021	1,46762002
Средний показатель эффективности М	0,076432593	-1,389971521	1,201294745	0,377053768	0,40215744
Отношение М/СКО R	0,146994487	-2,424029688	2,058088326	1,095908522	0,853708013

Согласно расчетам, результаты которых представлены в таблице 16.2., предпочтительным с точки зрения критерия эффективность/риск

является набор **HOL-GOM-PRO-KON-IRR**, в таблице 16.3 – **HOL-GOM-RE-KON-RR**, в таблице 16.4 – **HOL-GOM-PRO-KON-IRR**. При несоответствии ни одного набора по критериям позиционирования фирмы и показателю отношения эффективности и риска требуется изменить характеристику взаимодействия менеджмента фирмы с внешней средой.

16.3.4. Описание алгоритма выбора стратегического набора и его взаимодействия с зонами стратегических ресурсов

При управлении стратегическим набором на основе анализа поведенческих характеристик менеджмента предприятия были исследованы четыре блока параметров, непосредственно влияющих на процесс управления таким набором, которые были объединены в логическую схему последовательного выбора. Алгоритм управления построен по принципу итеративного подхода (Гараедаги Дж, 2008) к выбору предпочтительного набора СЗХ. Рассмотрены две итерации, включающие 1) выбор предпочтительного для фирмы стратегического набора и 2) определение характера взаимодействия данного набора с зонами стратегических ресурсов и внешней средой для определения возможностей удовлетворения спроса предъявляемого со стороны СЗХ.

Алгоритм включает ряд блоков, дифференцированных по итерациям. Первая итерация включает следующие блоки:

Блок I:

Цель – Анализ взаимодействия менеджмента экономической единицы с внешней средой

Вывод – Создание паттерна взаимоотношений с внешней средой фирмы.

Блок II:

Цель – Анализ контрактов фирмы и взаимодействия фирмы со своими контрагентами по этим контрактам;

Вывод – Проверка совместимости контрактов характеристике взаимоотношений менеджмента фирмы с внешней средой;

Блок III:

Цель – Анализ эффективности, параметров и величины риска контрактов. Исследуется показатель отношения эффективности и риска контрактов. Между эффективностью и риском есть прямая зависимость.

Это означает, что значение показателя будут минимальными как при высокой, так и при низкой эффективности. Однако в данной зависимости существует такое соотношение эффективности и риска, при котором количественное значение показателя выше по сравнению с альтернативными стратегическими наборами.

Вывод – Выбор из текущего портфеля тех контрактов, которые удовлетворяют критерию эффективность/риск.

Блок IV:

Цель – Анализ возможности изменения психологии менеджеров с целью изменения взглядов менеджмента на характер позиционирования фирмы.

Вывод – Возможность или невозможность изменения позиционирования фирмы с целью управления стратегическим набором.

Общий вывод:

1. Вывод из стратегического набора контрактов, не удовлетворяющих сложившимся представлениям менеджмента и критерию эффективность / риск, СЗХ и добавление новых контрактов, удовлетворяющих вышеуказанным требованиям;

2. Следует ли изменить поведенческую характеристику фирмы с целью сохранения существующих СЗХ и контрактов, удовлетворяющих критерию эффективность / риск.

Блок-схема первой итерации алгоритма представлена на рис. 16.1.

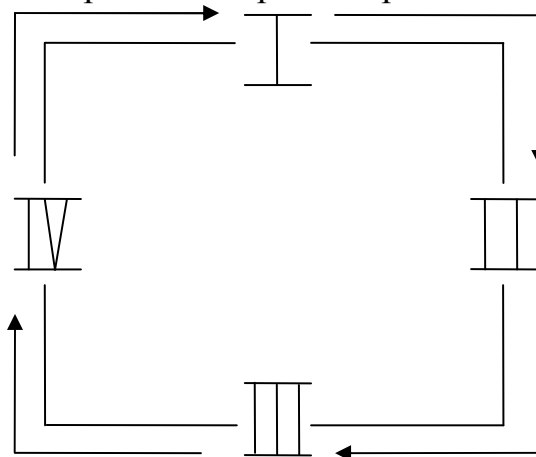


Рис. 16.1. Схема алгоритма

Второй частью алгоритма является анализ взаимодействия выбранного варианта стратегического набора с зонами стратегических

ресурсов и внешней средой для определения возможностей удовлетворения спроса со стороны СЗХ. Для этого формируются блоки второй итерации:

Блок I:

Цель – Проверка соответствия возможностей внешней среды в предоставлении *человеческих* ресурсов выбранному стратегическому набору экономической единицы.

Блок II:

Цель – Проверка соответствия возможностей внешней среды в предоставлении *финансовых* ресурсов выбранному стратегическому набору экономической единицы.

Блок III:

Цель – Проверка соответствия возможностей внешней среды в предоставлении *материальных* ресурсов выбранному стратегическому набору экономической единицы.

Блок IV:

Цель – Проверка соответствия возможностей внешней среды в предоставлении *пространственных* ресурсов выбранному стратегическому набору экономической единицы.

Вывод – Подтверждение выбранного стратегического набора либо выбор другого набора, соответствующего позиционированию фирмы, характеристике предприятия и отвечающий возможностям внешней среды.

Разработанная для реализации предложенного алгоритма компьютерная модель, позволяет анализировать соотношение показателя эффективности M и показатели риска R для различных вариантов стратегического набора. При подтверждении предпочтительности того или иного стратегического набора модель дает оценку «ПРИНЯТЬ НАБОР». В противном случае – «ОТКЛОНИТЬ НАБОР».

Итеративная модель алгоритма представлена на рис. 16.2.

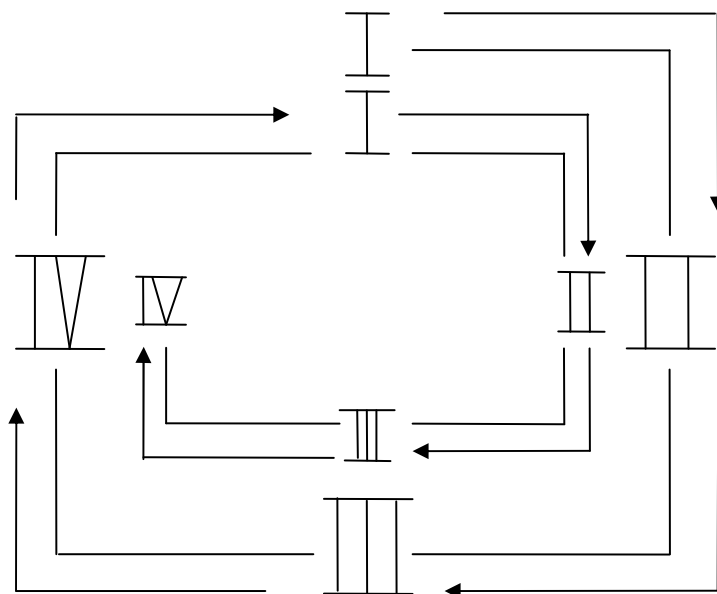


Рис. 16.2. Блок-схема итеративной модели

16.4. ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА И СТЕПЕНИ РИСКА, ОБУСЛОВЛЕННОЙ ПРИНЯТИЕМ ЭТОГО НАБОРА.

16.4.1. Анализ методов оценки степени риска

Как было показано выше, одним из важнейших ограничений при выборе стратегического набора является возникающая при этом степень риска.

В литературе предлагаются различные методы оценки степени риска, в том числе математические методы, построенные, в основном, на базе теории вероятностей. Однако чисто формализованный подход к решению проблемы количественной оценки степени риска не всегда может адекватно отражать *причины* возникновения риска. Необходим комплексный анализ по возможности всех *качественных аспектов*, связанных с возникновением риска при выборе стратегических направлений дальнейшего развития предприятий, в том числе при выборе стратегического набора, после того как будут проведены количественные оценки возможной степени риска.

Рассмотрим понятие степени риска с точки зрения современных научных взглядов, развиваемых, в частности, теорией катастроф.

«Понятие «катастрофа» применяется для обозначения качественных скачков, перерывов в линейном развитии» (Переходы и катастрофы, 1994, с. 12). Как видим это утверждение перекликается с положением, выдвинутым Я. Бернулли об опасности использования закономерностей, действовавших в прошлом, для прогнозирования будущего.

Поддержание конкурентного преимущества фирмы вовсе не означает постоянства параметров ее функционирования. Конкурентные преимущества могут достигаться фирмой в течение длительного периода только при условии постоянного приспособления к изменяющейся ситуации на рынках товаров и услуг и рынках факторов производства (гл. 6). Это утверждение особенно актуально для различных фаз экономического цикла.

Понятия внешней и внутренней гибкости не являются абсолютными. В соответствии с теорией катастроф существуют пределы адаптивности системы. «Если изменения параметров системы превышают возможности ее адаптивного развития, происходит потеря устойчивости. При этом если после потери устойчивости устанавливается колебательный периодический режим, говорят о мягкой потере устойчивости. Если же система переходит на другой режим движения скачком – о жесткой потере устойчивости» (Там же, с. 18). Выделяют несколько уровней (разновидностей) кризисных явлений: *критические* ситуации, собственно *кризисы* и *катастрофы*. Первые характеризуются способностью к адаптации (то есть возможностью достижения внешней и внутренней гибкости), вторые – мягкой потерей устойчивости (то есть необходимостью модернизации стратегического потенциала фирмы), третьи – жесткой потерей устойчивости (то есть необходимостью изменения парадигмы бизнеса во избежание утраты экономической безопасности).

Таким образом, в терминах теории катастроф, степень риска может быть определена как *«степень потери устойчивости» системы*. Применительно к рассматриваемой проблеме увязки стратегического набора фирмы и риска, обусловленного принятием этого набора, потеря устойчивости фирмы выражается в степени адаптивности фирмы к изменению условий функционирования в разных фазах экономического цикла. Следовательно, принимая то или иное стратегическое решение,

менеджер должен определить, находится ли *стратегический потенциал фирмы (то есть совокупность способностей и умений, позволяющих фирме определять стратегические намерения, разрабатывать средства реализации этих намерений и организовывать достижение целей, соответствующих этим намерениям)* вблизи границ адаптивности, и насколько велика угроза утраты экономической безопасности.

В случае положительного ответа на этот вопрос речь может идти о первом уровне кризисного состояния – *критической ситуации*, сложившейся на фирме. Подобная ситуация может быть преодолена сравнительно легко за счет повышения внешней и внутренней гибкости фирмы. Внешняя гибкость реализуется в процессе управления наборами СЗХ и ЗСР, взаимодействия с группами стратегического влияния. При этом, как правило, не возникает потребности в радикальных мерах, направленных на повышение уровня внутренней гибкости фирмы и, как следствие, – в высоком уровне адаптационных издержек, связанных с некоторой модернизацией стратегического потенциала фирмы. Такую степень риска можно охарактеризовать как *допустимую*, поскольку фирма рискует *потерять (или существенно снизить) только прибыль*.

Если же стратегический потенциал фирмы в существующем виде исчерпал возможности приспособляться к возрастающей нестабильности внешней среды, то есть к усилению темпов изменения внешних условий функционирования фирмы в рамках установившейся миссии, можно говорить о втором уровне кризисных явлений – *собственно кризисе*. В этом случае *стратегический потенциал фирмы находится достаточно далеко от границ адаптивности, вследствие чего возникает реальная угроза утраты экономической безопасности фирмы*. Эта угроза может проявляться в виде утраты фирмой лидирующего положения на рынках обслуживаемых стратегических зон хозяйствования, то есть снижением уровня конкурентного статуса фирмы. Либо может существенно ухудшиться финансовое состояние фирмы. Кризисное состояние может наступить в результате утраты положительного имиджа фирмы в глазах могущественных групп стратегического влияния и т. п. Кризисное состояние фирмы, таким образом, может вызвать *утрату выручки*, в связи с резким падением спроса на ее продукцию, что отражает «негативная спираль» (гл. 3).

Катастрофическое состояние наступает тогда, когда риск утраты активов фирмы и личного имущества ее владельцев приблизился вплотную к своему предельному значению. Это означает не только банкротство фирмы по признакам, предусмотренным законодательством Российской Федерации. Закон о несостоятельности (банкротстве) весьма мягок: его положения направлены, прежде всего, на реализацию возможности продолжения в той или иной форме деятельности фирмы. В случае же возникновения катастрофического состояния владельцы фирмы *утрачивают все свое имущество*. Катастрофическое состояние фирмы может наступить под воздействием не только «негативной», но и «позитивной спирали», когда «лопаются финансовые пузыри» (там же).

Приведенные уровни кризисных состояний фирмы требуют различных мер и методов управления рисками. *Критические* состояния требуют, как правило, изменений в сфере менеджмента. *Кризисные* состояния – кардинальных изменений в стратегическом потенциале. *Катастрофические* состояния – изменения парадигмы или полного прекращения функционирования фирмы с прежней миссией.

Известна следующая классификация методов управления рисками (рис.16.3.). Из рисунка видно, что все методы управления риском, в конечном счете, приводят к изменению величины входных и выходных денежных потоков предприятия. Следовательно, эти методы непосредственно влияют на эффективность принятия того или иного стратегического набора. Причем некоторые из них в большей мере влияют на параметры входных потоков (например, отказ от рискованных проектов), другие методы влияют в основном на параметры выходных денежных потоков (например, целенаправленный маркетинг). Значит *управление денежными потоками предприятия – это по существу управление рисками*.

Проанализируем характеристики основных методов управления рисками, изложенными в книге Р. М. Качалова «Управление хозяйственным риском» (Качалов Р. М., 2002).

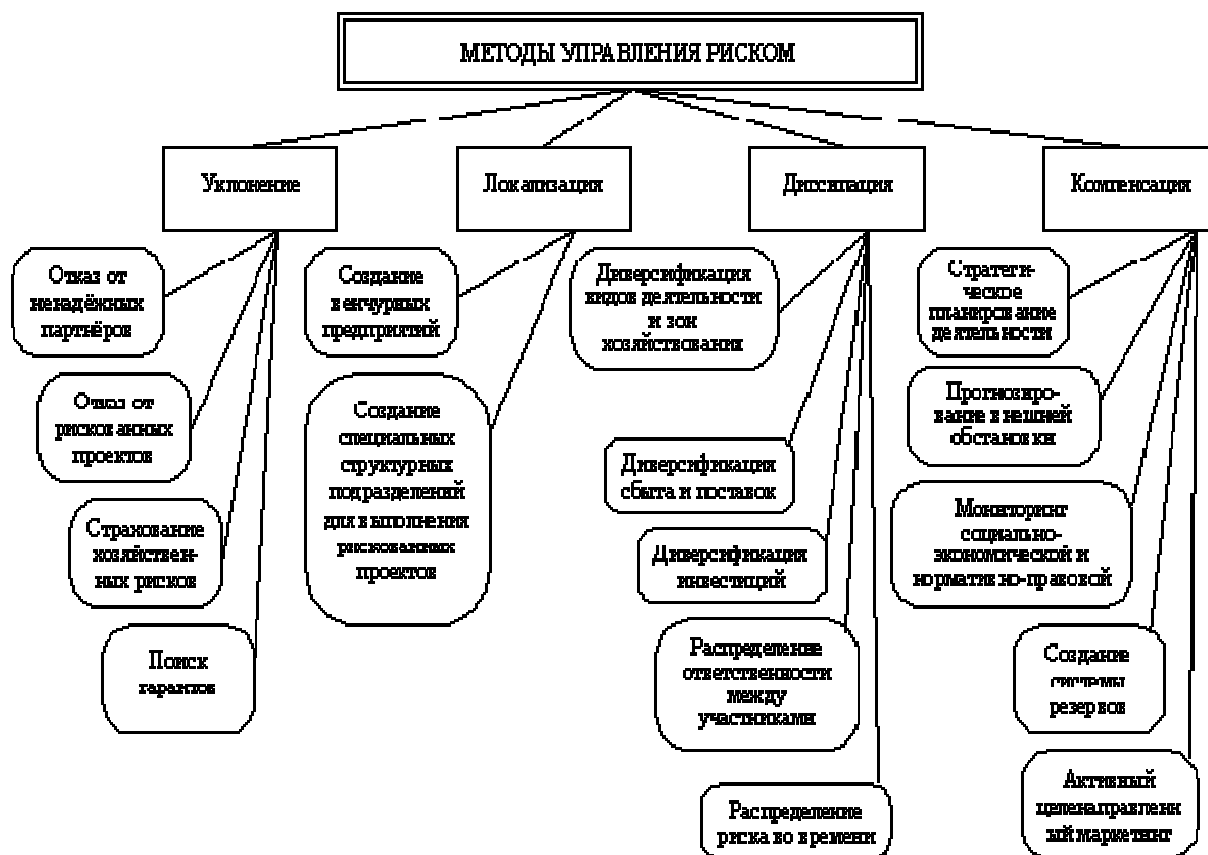


Рис. 16.3. Классификация методов управления риском

Методы уклонения от риска. Эти методы предполагают различные тактические приемы, направленные на то, чтобы избежать риска или существенно его ослабить за счет отказа от рискованных контрактов, перенесения риска на какое-нибудь третье лицо, страхование и т. п. Эти методы, как правило, не вызывают сколько-нибудь существенных изменений параметров денежных потоков. Применяя эти методы, менеджер не может рассчитывать на существенный прирост стоимости бизнеса.

Методы локализации риска. В этом случае особо рискованные объекты (подразделение компании, проект и т.п.) выделяют в самостоятельные производственно-хозяйственные единицы, которые могут представлять собой венчурные предприятия. Несмотря на приобретение материнской компанией определенной гибкости, эффективность подобной стратегии не может быть стабильной. Прирост стоимости бизнеса зависит от множества случайных факторов. Он в некоторых случаях может увеличивать транзакционные издержки, связанные с разработкой и реализацией

стратегии, в частности, издержки осуществления рискованных НИОКР. Таким образом, локализация риска в некоторых случаях может привести даже к снижению эффективности стратегии.

Методы диссипации риска. Этот метод, который в какой-то мере исходит из концепции Г. Марковица, наиболее предпочтителен с точки зрения эффективности стратегии, поскольку диссипация способствует увеличению входных денежных потоков при небольших изменениях или сохранении относительной стабильности выходных потоков. Распределение риска между элементами интегрированных бизнес-групп, различного рода ассоциаций, усиливает конкурентные преимущества всех участников этих групп и ассоциаций. Предпочтительной является структуризация стратегического набора предприятия, распределяющая риск и чистый денежный поток фирмы между *стратегическими зонами хозяйствования*. Иначе говоря, необходима дифференциация суммарного чистого денежного потока фирмы по стратегическим зонам хозяйствования. Такое распределение позволяет компенсировать потери, связанные с обслуживанием обанкротившихся стратегических зон хозяйствования, приростом стоимости бизнеса за счет интенсификации обслуживания наиболее устойчивых в финансовом отношении зон.

Методы компенсации риска. Этот метод связан, прежде всего, с подготовкой и реализацией различных вариантов (траекторий) новой стратегии предприятия. Следуя теории Амартии Сэна (Сен А., 2004), излагающей принципы «возможностного» подхода к принятию управленческих решений, можно заключить, что анализ показателей эффективности стратегии и связанных с ее реализацией рисков дает менеджерам *свободу выбора стратегического набора, обеспечивающего дальнейшее стратегическое развитие предприятия*. Такими направлениями могут быть: эволюционные изменения стратегии, «квантовые скачки» стратегии, приобретение дополнительных активов, продажа части активов, продажа всех активов и прекращение деятельности предприятия с первоначальной миссией, вхождение в интегрированную бизнес-группу и т.п.

Следовательно, менеджеры, занимающиеся стратегическим управлением, должны оценивать, какое из указанных направлений обеспечит фирме в прогнозируемом периоде соответствие предложенному

выше критерию выбора предпочтительного варианта стратегии с точки зрения соотношения стоимости бизнеса и потенциально риска.

Таким образом, возникает проблема выбора *предпочтительного варианта стратегического набора фирмы*, который, в свою очередь, вызывает необходимость в выборе качественного критерия и количественных показателей, с помощью которых можно ответить на вопрос о собственно предпочтительности. Иначе говоря, нужно определить ПОЛЕЗНОСТЬ того или иного варианта стратегического решения как для фирмы, так и для потребителей ее продукции. Существует ряд научных школ, по-разному трактующих понятие полезности. Амартия Сен описывает некоторые из таких школ (Там же).

Существующие теории, определяя полезность тех или иных решений, связанных с выбором, *придают большое значение не только чисто экономическим, но и социальным, и личностным последствиям реализации этих решений. Не все из этих последствий могут быть оценены количественно, но они обязательно должны быть учтены при построении различных, в том числе экономико-математических, моделей.*

16.4.2. Отношение менеджеров к необходимости выбора предпочтительных методов управления риском (результаты анкетирования)

Все ли менеджеры осознают необходимость выбора предпочтительных методов управления рисками? Для ответа на этот вопрос нами в 2007 г. проведено анкетирование менеджеров, представляющих 56 предприятий Санкт-Петербурга и Ленинградской области разных размеров и направлений деятельности, работающих на разных рынках, в разных институциональных условиях, относящихся к четырем отраслям национальной экономики, изготавливающих готовую продукцию, оказывающих услуги. Отдельно выделены предприятия торговли.

Из общего числа предприятий были опрошены 24 малых предприятия, 21 средних и 11 крупных предприятий. Все обследованные предприятия были сгруппированы по основным признакам, включенным в соответствующие морфологические матрицы (паттерны) (Эффективность стратегии фирмы, 2006). Для опроса были использованы анкеты,

разработанные ЦЭМИ РАН и дополнительные анкеты, разработанные нами. Комплекс вопросов, включенных в анкеты, позволил выявить степень риска, в условиях которой работает предприятие, а также отношение менеджеров разных предприятий к проблеме управления рисками. Анализ результатов анкетирования позволяет сделать следующие выводы:

1. *Малые* предприятия, относящиеся к отраслям, занимающимся изготовлением конечной продукции, максимально возможным считают *допустимый риск*. Уровень риска по оценке менеджмента считается стабильным. Анализ управления рисками наиболее предпочтителен при оценке инвестиционных проектов;

2. *Средние* предприятия, независимо от отраслевой принадлежности, ориентированы на работу в условиях *критического риска*. Уровень риска по оценке менеджмента возрастает. Большинство таких предприятий планирует начать работу по освоению методов анализа управления риском.

3. *Крупные* предприятия, относящиеся к отраслям, занимающимся изготовлением конечной продукции, ориентированы на работу в условиях *возрастающего критического риска*. Планируют начать работу по освоению методов анализа управления риском.

4. Предприятия, относящиеся к инфраструктурным отраслям, независимо от размера, ориентированы на работу в условиях *возрастающего* (кроме малых предприятий) *критического риска*.

5. Наиболее подвержены *критическому* и *катастрофическому* риску малые и средние предприятия *торговли*. Работа по анализу управления риском либо уже ведется, либо ее планируется начать в ближайшее время.

6. Вне зависимости от отрасли, размер предприятия определяет форму собственности, которая, в свою очередь, существенно влияет на *организацию процесса управления рисками*.

7. Промышленные предприятия средних и крупных размеров, а также малые предприятия сферы торговли, работающие в зоне критического риска и выше, либо собираются вводить *анализ управления риском (АУР)*, либо осуществляют этот процесс.

8. В качестве причин, мешающих распространению АУР, менеджеры считают: 1) *отсутствие традиции* и 2) *отсутствие информации о*

положительных результатах подобного внедрения в других организациях. На предприятиях Санкт-Петербурга АУР проводится только на 23% опрошенных предприятий. В основном это малые предприятия сферы производства, малые и крупные предприятия инфраструктурных отраслей.

9. Менеджеры малых и средних предприятий вне зависимости от отраслевой принадлежности (а также крупных предприятия сферы инфраструктуры) считают, что *наибольшую пользу АУР может принести, если он охватывает все стороны деятельности предприятия.*

10. *Распространение информации об анализе управления риском среди предприятий поддерживают все опрошенные менеджеры.* Однако, менеджеры малых компаний, вне зависимости от рода деятельности, предпочитают, чтобы эта информация «спускалась сверху». Менеджеры средних и крупных компаний, считают необходимым издание соответствующих методик и включение соответствующего курса в программы ВУЗов.

Таким образом, результаты анализа ответов на разосланные анкеты подтверждают необходимость учета степени риска при выборе стратегического набора предприятия. Лица, вырабатывающие тот или иной вариант (паттерн) стратегии, должны определить, при какой степени риска в условиях сложившейся той или иной фазы экономического цикла они готовы развивать свой бизнес.

Иначе говоря, *на какую степень прироста стоимости бизнеса, то есть на какую величину прироста показателя эффективности транзакционных издержек, связанных с разработкой и реализацией стратегии (ΔM), фирмы могут ориентироваться с учетом возможного прироста степени риска (ΔR), сопровождающего, как правило, положительный или отрицательный прирост стоимости бизнеса.*

16.4.3. Предлагаемый подход к выбору предпочтительного варианта стратегического набора

Таким образом, можно сформулировать следующее правило выбора предпочтительного варианта стратегического набора:

Вариант набора (1) по сравнению с вариантом (2) более предпочтителен, если соблюдены следующие ограничения:

1. социальные, экологические и иные неэкономические последствия реализации сравниваемых вариантов оцениваются обществом позитивно;

2. полнота, достоверность и временные горизонты используемой информации для разработки и реализации вариантов идентичны;

3. степень достижения целей, определяемых стратегическими намерениями лиц, принимающих управленческие решения, идентична для всех сравниваемых вариантов;

4. полезность выбранного стратегического набора проявляется не только в достижении целей («желаний») фирмы, но и способствует удовлетворению «желаний» потребителей ее продукции (поддержанию высокого уровня их конкурентных преимуществ за счет снижения цены потребления продукции (гл. 8)).

Поскольку «портфель вариантов стратегического набора», как правило, невелик, количественно оценить предпочтительность попарно сравниваемых вариантов (*при обязательном соблюдении указанных ограничений*) можно с помощью следующих показателей:

$$M_1 / M_2 > 1; M_1 > 1; R_1 < R_2 \leq R_d; E_\phi / E_\kappa \leq 1,$$

где:

M_1 – показатель эффективности варианта стратегического набора 1;

M_2 – показатель эффективности варианта стратегического набора 2;

R_1 – степень риска реализации стратегического набора 1;

R_2 – степень риска реализации стратегического набора 2;

R_d – приемлемая для фирмы степень риска;

E_ϕ – цена потребления продукции фирмы;

E_κ – цена потребления аналогичной продукции главного конкурента.

Получив величину соотношений соответствующих показателей (M , R , E), и проанализировав конкретную ситуацию, в которой проектируется дальнейшее функционирование фирмы, менеджер может принять решение о принятии предпочтительного стратегического набора. При этом в разных фазах экономического цикла величина M , которая может удовлетворить менеджера, может изменяться. В фазах *рецессии* и *депрессии* величина M , как правило, должна находиться в «ближайшем окружении» единицы. В фазе *подъема* – существенно превышать единицу.

16.5. СОВОКУПНОЕ ВЛИЯНИЕ ЭТАПОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ, «ЦЕПОЧКИ» ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ, ФАЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА НА ВЫБОР ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА.

16.5.1. Матрица взаимозависимости цепочки параметров позиционирования, этапов жизненного цикла предприятия и фаз экономического цикла.

В главе 14 рассматривалась проблема выбора инвестиционной стратегии предприятиями, находящимися на разных этапах жизненного цикла и функционирующих в условиях рецессии или подъема экономики. Особенности этого выбора были изложены в соответствующей матрице (рис. 14.2).

Попытаемся построить аналогичную матрицу применительно к проблеме выбора стратегического набора в условиях той или иной фазы экономического цикла. В этой матрице, также как и в матрице 14.2, присутствуют этапы жизненного цикла предприятия и фазы экономического цикла (рис. 16. 4). Примем те же определения этапов жизненного цикла предприятия (детство, юность, зрелость, старость) и фаз экономического цикла (рецессия и подъем). В матрицу добавлены *цепочки параметров позиционирования предприятия (английские обозначения, выделенные полужирным шрифтом)*, введены условные обозначения, характеризующие для каждой цепочки взаимодействие *этапа жизненного цикла (I – IV)*, фазы *рецессии* экономического цикла (1.1 – 1.4), фазы *подъема* жизненного цикла (2.1 – 2.4). Таким образом, матрица призвана охарактеризовать совокупное влияние всех этих факторов на выбор предпочтительного набора предприятия. Так, например, I/1.1 означает влияние цепочки **PART-GET-RE-INV-IRR**, в фазе *рецессии*, на этапе жизненного цикла «*Детство*» на параметры стратегического набора предприятия.

С помощью этой матрицы становится возможным описать 32 варианта стратегического набора предприятия для определенной совокупности факторов, влияющих на этот набор. Поскольку описание каждого варианта стратегического набора содержит значительный объем

информации, приведем несколько примеров зависимости параметров стратегического набора от указанных факторов.

Период	Рецессия				Подъем			
	PART-GET-RE-INV-IRR	HOL-GOM-PRO-KON-IRR	PART-GOM-PRO-INV-RR	HOL-GOM-RE-KON-RR	PART-GET-RE-INV-IRR	HOL-GOM-PRO-KON-IRR	PART-GOM-PRO-INV-IRR	HOL-GOM-RE-KON-RR
	1.1	1.2	1.3	1.4	2.1	2.2	2.3	2.4
Детство I	I/1.1	I/1.2	I/1.3	I/1.4	I/2.1	I/2.2	I/2.3	I/2.4
Юность II	II/1.1	II/1.2	II/1.3	II/1.4	II/2.1	II/2.2	II/2.3	II/2.4
Зрелость III	III/1.1	III/1.2	III/1.3	III/1.4	III/2.1	III/2.2	III/2.3	III/2.4
Старость IV	IV/1.1	IV/1.2	IV/1.3	IV/1.4	IV/2.1	IV/2.2	IV/2.3	IV/2.4

Рис. 16.4. Матрица, характеризующая влияние типа предприятия, этапов его жизненного цикла и фаз экономического цикла (рецессии и подъема) на особенности стратегического набора предприятия

Приведем несколько примеров дешифровки этой матрицы.

I/1.3 означает: для фирмы, находящейся в *фазе рецессии*, на этапе жизненного цикла **«детство»**, с типом позиционирования, характеризуемым цепочкой **PART-GOM-PRO-INV-RR**, предпочтительным может стать стратегический набор, отвечающий следующим параметрам: обеспечение *постоянства условий работы с СЗХ*, дифференцированными по структурным бизнес-отделениям фирмы, адаптации системы контрактов по каждому бизнес-отделению к стратегическим целям фирмы, сформированному массиву общих для фирмы нематериальных активов, набору зон стратегических ресурсов и группам стратегического влияния.

III/2.2 означает: для фирмы, находящейся в *фазе подъема* экономического цикла, на этапе жизненного цикла **«зрелость»**, с типом позиционирования, характеризуемым цепочкой – **HOL-GOM-RE-KON-RR**, предпочтительным может стать стратегический набор, отвечающий следующим параметрам: набор СЗХ, должен допускать работу в *освоенных фирмой нишах рынка*, с *сжатыми сроками выполнения продолжительных стратегических контрактов*, предпочтительно государственных заказов с *низким уровнем оппортунистического поведения*; с использованием

на новейших технологий для удовлетворения растущего спроса на прорывную инновационную продукцию разной степени агрессивности;

IV/1.1 означает: для фирмы, находящейся в *фазе рецессии*, на этапе жизненного цикла «старость», с типом позиционирования, характеризуемым цепочкой **PART-GET-RE-INV-IRR**, предпочтительным может стать стратегический набор, отвечающий следующим параметрам: набор *равноценных по значимости СЗХ*, формируемый на основе следования *структурных бизнес-отделений фирмы за изменениями внешней среды* и изменением приоритетов менеджмента, должен допускать работу с *непродолжительными срочными или точковыми контрактами, выполнение которых не требует использования новейших технологий*.

Для каждого варианта, представленного в матрице, должен быть выполнен расчет указанных выше показателей эффективности и риска. После чего менеджеры, занимающиеся стратегическим планированием, могут принимать соответствующие складывающейся ситуации управленческие решения.

16.6. ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ НАБОРОМ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ДИНАМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ

16.6.1. Предприятие как динамическая система: анализ эволюционного развития Путиловско-Кировского завода в Санкт-Петербурге.

Приведенная на рис. 16.4. матрица позволяет увязать совокупность наиболее значимых факторов, отражающих существо предприятия, как динамической системы. Этапы жизненного цикла характеризуют влияние *процесса старения* предприятия во времени на изменение стратегии. Фазы экономического цикла вынуждают предприятия изменять стратегию под влиянием *внешней* (в широком смысле слова) *среды*.

Эволюционная теория экономических изменений вводит понятия «рутины» как *памяти* организации, как «*перемирия*» между различающимися интересами членов организации, как *цели*, наконец,

рутины как *набора генов*, передаваемых «по наследству» (Нельсон Р., Уинтер С., 2002).

В связи с этим возникает вопрос, постоянны ли во времени для предприятия «цепочки» параметров, характеризующих его позиционирование? Могут ли эти «цепочки» носить «рутинный» характер, то есть сохраняться в памяти организации, координировать интересы различных составляющих менеджмента организации, выступать в виде неизменных целей в различных фазах экономического цикла и передаваться по наследству всем этапам жизненного цикла организации?

Рассмотрим эволюцию предприятия на примере Путиловско-Кировского завода в Санкт-Петербурге за 200-летний период его существования. За последнее десятилетие XIX века завод выполнял заказы правительства не вагоны, паровозы, пушки, железнодорожные рельсы и другую продукцию. В результате политических событий начала XX века начавшийся подъем экономики сменился длительным застоем. В годы первой мировой войны завод выжил только благодаря военным заказам. На заводе работало тогда 25000 человек. Он представлял собой «холическую» организацию, «реактивного» характера, работающую в режиме «гомеостаза», на основе «консерватизма» и «рационализма». Применительно к нашей классификации отношения менеджмента завода с внешней и внутренней средой в рассмотренный период можно охарактеризовать цепочкой **HOL-GOM-RE-KON-RR**. Эта цепочка «продержалась» до кризиса 80-х – 90-х годов XX века. 5 ноября 1992 г. было зарегистрировано акционерное общество «Кировский завод», которое можно охарактеризовать цепочкой **PART-GOM-PRO-INV-RR**. На момент регистрации акционерного общества собственниками завода стали 64000 физических лиц и около 50 юридических лиц (Чванова В. В., 2001). В начале XXI века завод распался на 22 самостоятельных кооперирующихся друг с другом предприятия, совокупность которых можно охарактеризовать цепочкой **PART-GET-RE-INV-IRR**.

Таким образом, налицо *изменчивость внешних и внутренних ситуаций, которая привела к скачкообразной смене цепочек, характеризующих изменение облика (паттерна) предприятия*. Рутинной осталась лишь память о былых успехах предприятия. Остальные ипостаси «рутин» – «перемие», «цели», набор «генов» – постепенно изменялись или утрачивались. Сегодня

многие помещения Путиловско-Кировского завода сдаются в аренду различным частным организациям, не имеющим никакого отношения к профилю, некогда мощного предприятия, имевшего чрезвычайное значение для индустриализации Российской Империи и Советского Союза. Изменение паттерна завода обусловлено существенными изменениями структуры собственности в сельском хозяйстве и промышленности в связи с реформированием национальной экономики РФ за период 1990-х – 2000-х годов.

16.6.2. Принципы взаимосвязи динамичного паттерна предприятия и параметров менеджмента

Динамика паттерна позиционирования предприятия инициируется как внешними, так и внутренними условиями функционирования. В тот или иной момент, под влиянием разнообразных факторов менеджмент утрачивает способность эффективно управлять предприятием, обладающим тем или иным паттерном. Возникает проблема, какой элемент «пары» паттерн-менеджмент требует модернизации. Иными словами руководство предприятия должно решить, изменять ли паттерн (как в случае с Путиловско-Кировским заводом), либо менять параметры менеджмента.

Анализ около 100 предъявляемых и зафиксированных в описаниях вакансий требований к менеджеру, который должен работать в современных условиях (www.rescold.ru), позволяет сформировать следующий обобщенный облик менеджера, каким его видят работодатели:

«Свободное владение компьютерными программами: MS-office, Outlook, Excel, графическими программами. Системность, коммуникабельность, пунктуальность, нацеленность на результат. Собственный транспорт. Поддержание и развитие отношений с заказчиками. Владение немецким и/или английским языками, высшее образование. Желание работать и зарабатывать, активная жизненная позиция, коммуникабельность, ответственность. Обучаемость, пунктуальность, порядочность. Грамотная речь. Хорошие

коммуникативные способности. Навыки ведения переговоров на уровне первых лиц компании. Это должны быть «молодые, с приятной внешностью, грамотной речью, уверенным знанием ПК и высшим образованием лица!!!»

Можно констатировать, что в связи с современным этапом экономического цикла требования к менеджерам существенно ужесточились. Квалификация менеджеров должна позволять им выработать и реализовать сложнейшие стратегические решения в условиях, описанных в матрице (рис. 16.4). Если сложившийся на предприятии контингент менеджмента не соответствует этим условиям, возникает проблема, либо *перехода к другому паттерну* позиционирования с сохранением существующего менеджмента, либо *изменение параметров существующего менеджмента*, адаптированного к новому паттерну, за счет *переобучения* существующего, либо за счет его *замены*. Какой путь выбрать, решает руководство предприятия на основе анализа квантифицируемых (показатели эффективности и риска) и качественных, неквантифицируемых оценок предпочтительности того или иного пути решения этой проблемы. При этом должны учитываться ограничения, накладываемые внешней средой (системой образования, особенностями внутристрановой и международной культуры и др.). Решающая роль при выборе предпочтительного решения этой проблемы принадлежит учету ценностных ориентаций имеющихся и привлекаемых менеджеров, их жизненных установок, психологической устойчивости, представлений о «качестве жизни» и т.п.

Паттерн ценностных ориентаций лиц, формирующих стратегию (владельцев, менеджеров, коллективов) предприятия (рис.16.5) призван дать описание их личностных характеристик и пристрастий, оказывающих влияние на стратегию в частности на параметры стратегического набора. В зависимости от этих пристрастий стратегические намерения, цели и средства их достижения могут существенно различаться. Поэтому в качестве оснований деления этого паттерна приняты параметры,

характеризующие отношение этих лиц к приобретению знаний, различным аспектам экономической деятельности, ее влиянию на социальные, эстетические и морально-этические последствия этой деятельности. Рассмотрим характеристики этих оснований деления.

Отношение к получению и использованию знаний характеризует степень понимания лицами, формирующими стратегию, роль теоретических и прикладных знаний для выбора стратегии, направленной на поддержание конкурентных преимуществ.

Отношение к экономическим результатам деятельности показывает, какими критериями руководствуются лица, формирующие стратегию, при выборе средств достижения стратегических целей: стремятся ли они максимизировать текущую прибыль, или мыслят перспективно, заботясь о стоимости бизнеса и степени риска.

Отношение к социальным результатам деятельности свидетельствует о готовности лиц, формирующих стратегию, учитывать и гармонизировать интересы участников бизнеса и общества.

Отношение к эстетическим характеристикам выпускаемой продукции характеризует уровень общей культуры лиц, формирующих стратегию, их готовность с помощью выпускаемой предприятием продукции воспитывать вкусы потенциальных покупателей, одновременно повышая имидж своего предприятия и влияя, таким образом, на его (предприятия) конкурентные преимущества.

Отношение к морально-этическим нормам ведения бизнеса отражает уровень деловой культуры предприятия, его статус в бизнес-сообществе, как достойного партнера по бизнесу, что также способствует (или не способствует) достижению высокого уровня конкурентных преимуществ предприятия.

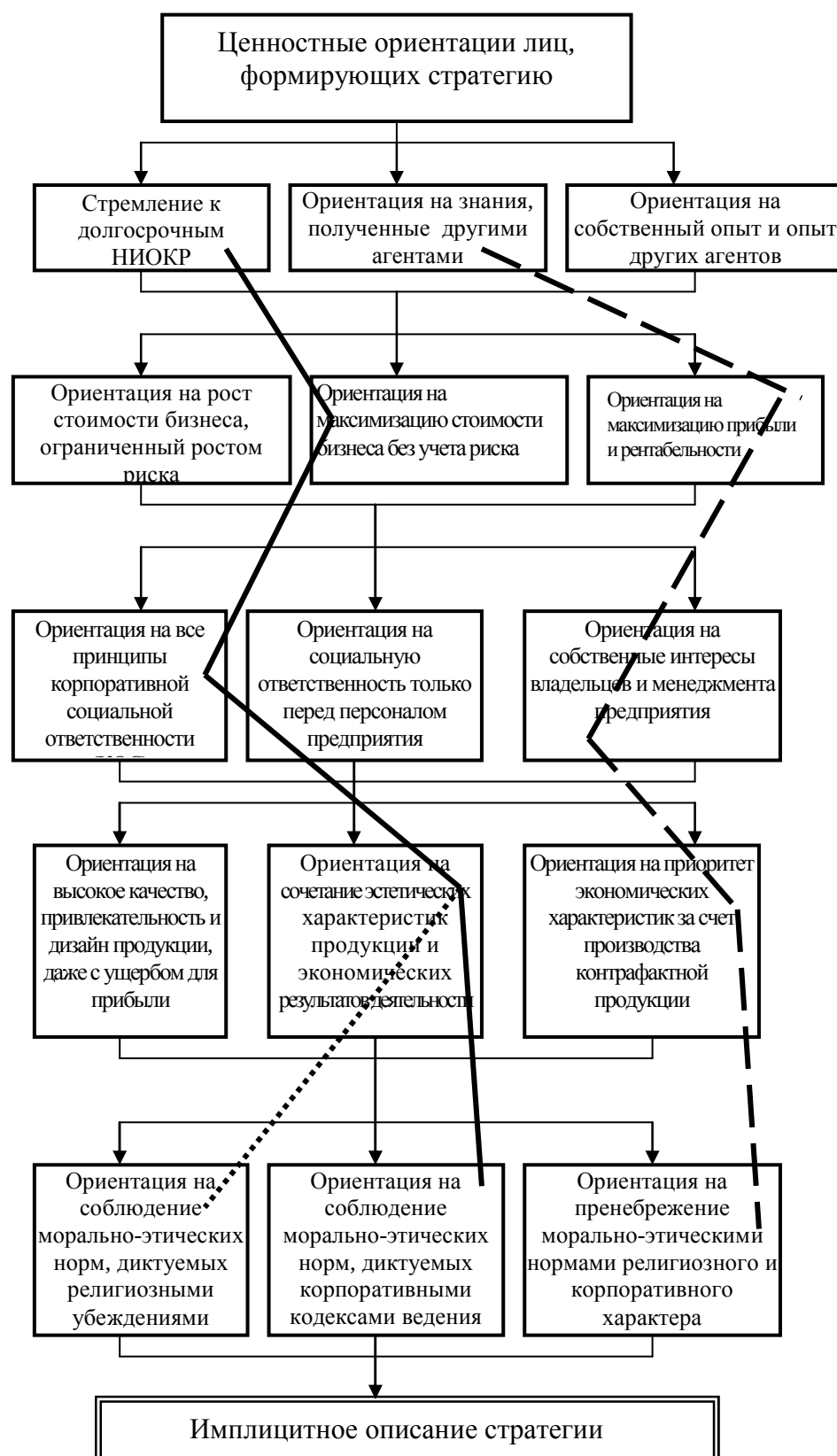


Рис.16.5. Имплицитное описание стратегии

Из приведенного паттерна рис. 16.5 могут быть получены варианты ценностных ориентаций менеджеров. В качестве примера приведены два варианта подобных ориентаций.

Вариант 1 (сплошная линия). Этот менеджер стремится к получению новых знаний на основе организации долгосрочных НИОКР. Он стремится к максимизации стоимости бизнеса, но не придает значения возможному риску. Его девиз: «Кто не рискует, тот не пьет шампанского!». Ориентируется на все принципы корпоративной социальной ответственности, стремится к сочетанию эстетических характеристик продукции и экономических результатов деятельности. Придерживается морально-этических норм, диктуемых корпоративными кодексами ведения бизнеса или религиозными убеждениями.

Вариант 2 (пунктирная линия). Этот менеджер ориентируется на знания, полученные другими экономическими агентами (имитатор). Критерием успеха считает максимизацию прибыли и рентабельности. В первую очередь учитывает собственные интересы и ориентируется в основном на экономические результаты, не брезгуя использовать для этого контрафактную продукцию. Пренебрегает морально-этическими нормами религиозного и корпоративного характера.

Какого менеджера предпочтет руководитель предприятия? Ответ на этот вопрос в первую очередь зависит от ценностных ориентаций самого руководителя и его стратегических намерений, обусловленных характером совокупности параметров жизненного цикла предприятия, фазы экономического цикла, в которой оно вынуждено функционировать и «цепочкой» характеристик позиционирования предприятия.

Таким образом, руководитель (владелец) предприятия при решении проблемы паттерн предприятия – менеджмент должен проявить максимум осторожности, чтобы не допустить возможности краха предприятия в результате «раскручивания» «позитивной» и «негативной» спиралей в фазах подъема и рецессии национальной экономики.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 16.

1. Позиционирование предприятий характеризуется динамической (функционирующей и эволюционирующей) системой (предприятием) и ее динамическим окружением. Выделяются следующие «пары

характеристик»: *Холизм – Партикуляризм, Гомеостаз – Гетеростаз, Реактивность – Проактивность, Конституционализм – Инвайронментализм, Рациональность – Иррациональность;*

2. Особенности паттерна предприятия определяются сочетанием (цепочками) различных вариантов этих характеристик. Каждая цепочка вариантов взаимоотношений предприятия с внешней средой отражает *позиционирование предприятия во внешней среде и предпочтения его менеджмента при формировании стратегии предприятия и, в частности, при выборе стратегического набора;*

3. При определении стратегических намерений и предпочтений менеджмента должны учитываться положение предприятия на том или ином *этапе жизненного цикла* предприятия («детство», «юность», «зрелость», «старость»), *фаз экономического цикла* (рецессия, депрессия, подъем), *предопределяющих возможности предприятия адаптироваться к волатильности (изменчивости) внешних условий.*

4. Управление стратегическим набором должно осуществляться с учетом *совокупного влияния характера позиционирования предприятий во внешней среде, фаз экономического цикла («позитивной» и «негативной» спиралей), в которых вынуждено функционировать предприятие, а также этапов жизненного цикла самого предприятия.*

5. Для выбора предпочтительных стратегических наборов целесообразно использовать предложенный в главе *алгоритм, реализующую его компьютерную программу, которая построена с учетом взаимодействия всех перечисленных в п.4 факторов, отраженных в морфологической матрице, которая позволяет анализировать все возможные сочетания этих факторов. Количественная оценка показателей эффективности и риска, обусловленных тем или иным сочетанием совокупности этих факторов и показателей, дополняется анализом качественных, неквантифицируемых ситуаций.*

6. В случае рассогласования параметров менеджмента и паттерна предприятия, характеризующего взаимоотношения с внешней средой, необходимо в каждом отдельном случае на основе квантифицируемых и неквантифицируемых характеристик этой «пары» принять решение *либо об изменении сложившейся «цепочки» позиционирования (паттерна предприятия), либо о модернизации параметров менеджмента.*

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Градов А. П., Ильин И. В., Сулоева С. Б. Стратегия промышленного предприятия: структура, функции, процессы, внешняя среда. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2008;
2. Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском. – М.: Наука, 2002.
3. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. – М.: «Дело», 2008;
4. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Изд-во «Дело», 2002.
5. Сэн Амартия. Развитие как свобода. – М.: Новое издательство, 2004.
6. Чванова В. В. Кировский завод. Вместе с Россией. Исторические очерки. – СПб.: «Интеграф», 2001.
7. Эффективность стратегии фирмы/ Под ред. А. П. Градова. – СПб.: Спецлит, 2006.
8. www.rescold.ru

ГЛАВА 17. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

17.1. ПОДДЕРЖАНИЕ АДАПТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (СПП) – ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИКИ

В условиях цикличности развития экономики усиливается нестабильность внешней среды предприятия, которая приводит к необходимости управления его стратегическим потенциалом. Целью такого управления является поддержание адаптивности стратегического потенциала к изменяющимся параметрам внешней среды по мере перехода экономики из одной фазы экономического цикла к другой его фазе. Следует также иметь в виду, что и в период нахождения экономики в той или иной фазе отсутствует постоянство условий. Как было показано в гл. 5, условия для функционирования предприятия при этом постоянно изменяются. Такая изменчивость условий функционирования существенно усложняет процесс управления стратегическим потенциалом предприятия. Возникает проблема определения необходимого уровня гибкости этого потенциала, чтобы предприятие не обанкротилось.

Особую значимость для функционирования предприятия в разных фазах экономического цикла приобретает инновационная стратегия предприятия (гл. 14 и 15). Важнейшей проблемой является выбор предпочтительной для предприятия инновационной стратегии на основе исследования *степени новизны продукции, ее влияния на параметры процесса производства, характеризующие стратегический потенциал предприятия (СПП)*.

Для этого предлагается ввести две категории, влияющие на уровень адаптивности СПП к изменениям внешней среды: *агрессивность инноваций* и *гибкость* стратегического потенциала предприятия.

17.1.1. Категории, влияющие на уровень адаптивности СПП к изменениям внешней среды

Категория первая. *Агрессивность инноваций* проявляется в степени ее воздействия на составляющие СПП. Иначе говоря, нужно определить, как влияет на СПП изменчивость состояния внешней среды как в период нахождения предприятия в той или иной фазе экономического цикла, так и в результате перехода из одной фазы экономического цикла к другой. В главе 8 рассматривались источники и структура конкурентных преимуществ предприятия. Одной из основных характеристик стратегии является степень новизны продукции. Как правило, подобная инновационная продукция, ее конструктивно-технологические параметры предопределяют необходимость изменения производственного процесса создания и использования новых технологий, средств технологического оснащения, квалификации и специализации кадров и т.п.

Чем степень различия новой и выпускаемой предприятием продукции больше, *тем больших усилий для приведения в соответствие нематериальных активов: человеческого, информационного и организационного капитала, а также всех материальных активов, потребуется от предприятия для перехода к новой инновационной стратегии.* При этом в разных фазах экономического цикла эти усилия будут существенно отличаться. Так, в фазе рецессии в большинстве случаев эти усилия будут меньшими, чем в фазе подъема, поскольку в фазе рецессии речь идет об упрощении функций выводимых на рынок изделий по более низкой цене (гл. 8). В фазе подъема, когда растет спрос на «прорывную» продукцию, эти усилия значительно растут

Чем выше степень *агрессивности инноваций*, то есть чем существеннее изменения, которые необходимо внести в те или иные (или во все) составляющие СПП, тем больше потребуется усилий со стороны предприятия для достижения *готовности СПП* к производству и выводу на рынок новой продукции. *Агрессивность инноваций проявляется одновременно по отношению к продукции, процессам ее производства и стратегии предприятия, реализующего инновации в этих сферах* (табл. 17.1).

Таблица 17.1

Шкала инновационных возможностей

	Продукт	Процесс	Стратегия
Прорыв	Новые поколения продукции	Реинжиниринг всех составляющих СПП	Выход на новые рынки товаров и факторов производства
Существенное улучшение	Новые эксплуатационные свойства продукции	Ликвидация крупных «дефектов» элементов СПП	Изменение структуры набора СЗХ
Прирост	Улучшение некоторых эксплуатационных свойств	Незначительные изменения в элементах СПП	Изменение в программе ФОСТИС

17.1.2. Показатели оценки агрессивности инноваций

Чем выше степень агрессивности, тем больше возникает «дефектов» стратегического потенциала и несоответствия действующей стратегии изменившимся условиям функционирования предприятия. Следовательно, количественно степень агрессивности инноваций может быть оценена двояко. С одной стороны, это показатель, оценивающий общий объем и сложность работ, связанных с необходимостью пересмотра принятых на предприятии методов и средств технической, организационной и материальной подготовки производства, а также параметров кадрового потенциала. Количественно этот показатель может быть оценен *долей инновационных проектов* (новой продукции) в общем объеме проектов, выполняемых предприятием (выпускаемой продукции) (17.1):

$$A^Q = \frac{R_N}{R_T} = \frac{\sum_{i=1}^K p_i^I Q_i^I}{\sum_{j=1}^M p_j Q_j}, \quad (17.1)$$

где: A^Q – показатель, характеризующий долю инновационных проектов, R_N – объем продаж инновационной продукции в денежном выражении, R_T – объем продаж предприятия в денежном выражении, p_i^I – цена единицы i -го вида инновационной продукции, Q_i^I – объем выпуска i -го вида инновационной продукции за требуемый период, p_j – цена единицы j -

го вида выпускаемой продукции, Q_j – объем выпуска j -го вида продукции за требуемый период, K – число видов инновационной продукции, M – общее число видов продукции, выпускаемой на предприятии.

Однако показатель доли инновационных проектов еще не отвечает на вопрос о сложности и разнообразии инноваций. Предлагается еще один показатель, отвечающий на вопрос об объемах различного рода ресурсов, которые следует направить на ликвидацию (предотвращение) «дефектов» СПП, возникающих в связи с необходимостью реализации этих инноваций и пересмотр стратегии предприятия, обусловленного инновациями (17.2):

$$A^J = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^7 \left(\sum_{m=1}^h p_{mij} q_{mij} \right) + J_{mp}, \quad (17.2)$$

где A^J – показатель, характеризующий общий объем адаптационных издержек, направленных на ликвидацию имеющихся дефектов СПП и транзакционных издержек, связанных с пересмотром действующей стратегии предприятия, p_{mij} – цена m -й составляющей j -го вида ресурса, необходимого для ликвидации i -го дефекта СПП, q_{mij} – объем закупки m -й составляющей j -го вида ресурсов, необходимого для ликвидации i -го дефекта СПП; h – число закупаемых составляющих j -го вида ресурсов; n – число имеющихся «дефектов» стратегического потенциала предприятия; J_{mp} – транзакционные издержки, связанные с пересмотром стратегии предприятия.

На основе этих показателей может быть построен интегральный показатель оценки степени агрессивности инноваций, который определяется соотношением приростов адаптационных издержек и доли новой продукции (3). Это своеобразный *мультипликатор степени агрессивности инновационной стратегии*. Чем больше величина мультипликатора, тем степень агрессивности инновационной стратегии выше.

$$A = \frac{\Delta A^J}{\Delta A^Q} = \Delta \left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^7 \left(\sum_{m=1}^h p_{mij} q_{mij} \right) + J_{mp} \right) / \Delta \left(\frac{\sum_{i=1}^K p_i^I Q_i^I}{\sum_{j=1}^M p_j Q_j} \right) \quad (17.3)$$

17.1.3. Математическая интерпретация агрессивности инноваций

Геометрическая интерпретация предлагаемого подхода представлена на рис. 17.1. На рисунке приведены три гипотетические кривые, характеризующие зависимость величины адаптационных издержек (J_a) от значения доли новой продукции приростного характера, с существенными изменениями и прорывного характера в ассортименте предприятия (Q_{Π}). Одной и той же доле новой продукции в зависимости от степени ее новизны соответствуют различные величины адаптационных издержек, соответственно и различная степень агрессивности инновационной стратегии.

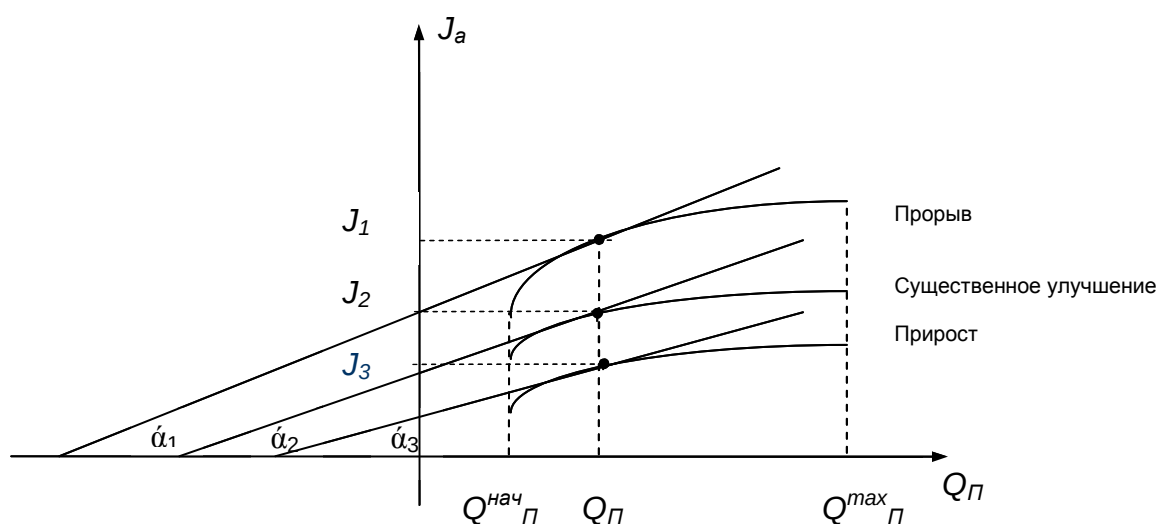


Рис. 17.1. Агрессивность различных вариантов инновационной стратегии

Поскольку интегральный показатель агрессивности инновационной стратегии представляет собой отношение прироста адаптационных издержек к приросту доли новой продукции, его количественное значение равняется тангенсу угла наклона касательной к точке кривой, соответствующей определенной доле новой продукции (Минцберг. Г, 2001). Поскольку угол α_1 больше угла α_3 , то и степень агрессивности данной стратегии (стратегии производства «прорывной продукции») будет выше.

$$\begin{aligned}
 A_1 &= \operatorname{tg} \alpha_1 \\
 A_2 &= \operatorname{tg} \alpha_2 \\
 A_3 &= \operatorname{tg} \alpha_3
 \end{aligned}
 \tag{17.4}$$

В ходе анализа взаимосвязи степени агрессивности инновационной стратегии и степени гибкости СПП может быть установлена *приемлемая для предприятия степень агрессивности инновационной стратегии, отвечающая возможностям предприятия в той или иной фазе экономического цикла обеспечить необходимую степень гибкости, то есть готовности его стратегического потенциала принять "вызов" этой стратегии.*

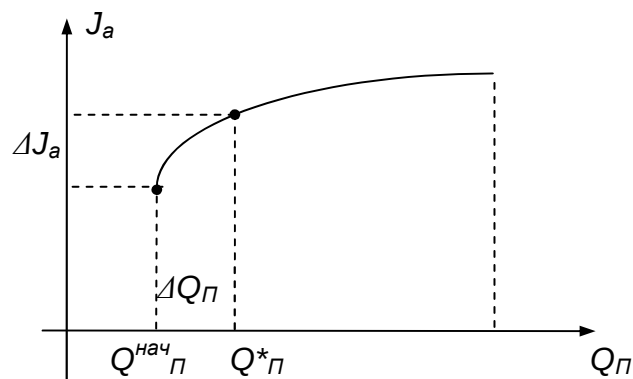


Рис . 17.2. Прирост величины адаптационных издержек при изменении доли инновационной продукции

Поскольку степень агрессивности инновационной стратегии представляет собой отношение прироста адаптационных издержек к приросту доли новой продукции (рис.), справедливо следующее уравнение:

$$\frac{dJ_i}{dQ_{\Pi}} = A_i(Q_{\Pi})$$

Отсюда можно перейти к функции, характеризующей зависимость адаптационных издержек от доли новой продукции, выраженной в форме интеграла от $Q_{нач}$ до требуемого значения Q_n . Где под $A_i(Q_n)$ подразумевается заранее заданная функция агрессивности инновационной стратегии.

$$J_i(Q_{II}) = \int_{Q_{II}^{нач}}^{Q_{II}} A_i(Q_{II}) dQ_{II}$$

Имея известное значение величины синергического эффекта можно рассчитать значение гибкости СПП для интересующей ситуации и определить, является ли данный вариант приемлемым и способно ли предприятие принять «вызов» данной инновационной стратегии.

$$J_i(Q_{II}^*) = \int_{Q_{II}^{нач}}^{Q_{II}^*} A_i(Q_{II}^*) dQ_{II}$$

$$F_i = \frac{\Delta C_i}{\Delta J_i}$$

$$\Delta J_i = J_i(Q^*) - J_i^{нач} = \int_{Q_{II}^{нач}}^{Q_{II}^*} A_i(Q_{II}^*) dQ_{II} - J_i^{нач}$$

При этом функция агрессивности инновационной стратегии должна удовлетворять следующим условиям:

$$J_i'(Q_{II}) = A_i(Q_{II}) > 0 \quad (17.5)$$

$$J_i''(Q_{II}) = A_i'(Q_{II}) < 0 \quad (17.6)$$

$$\lim_{Q_{II} \rightarrow +\infty} J_i'(Q_{II}) = 0 \quad (17.7)$$

Так, первая производная функции адаптационных издержек, т.е. сама функция агрессивности должна быть больше нуля (из определения понятия агрессивности) (17.5). Вторая производная функции издержек или первая производная функции агрессивности должна быть отрицательной (т.е. функция агрессивности является выпуклой вверх) (17.6), кроме того, должно соблюдаться равенство (17.7), определяющее некоторую горизонтальную асимптоту для значения агрессивности. Подобным критериям отвечает, например, гипербола.

17.1.4. Построение паттерна морфологии вариантов инновационной стратегии

Для представления морфологии возможных вариантов инновационной стратегии предприятия нами разработан паттерн

инновационной стратегии, представленный на рис. 17.7 в паттерне приняты следующие основания деления:

- базовая концепция стратегии;
- поведенческая концепция стратегии;
- обслуживаемые потребности;
- профиль производства;
- концепция стратегии обновления стратегического потенциала;
- действенность инноваций;
- стратегия в области товарного ассортимента;
- технологическая стратегия;
- концепция отношения к риску;
- степень агрессивности инновационной стратегии

Базовая концепция стратегии

Базовая концепция стратегии описывает отношение предприятия к вопросам формирования стержневых компетенций. Под стержневыми компетенциями понимаются знания и навыки, которыми обладает организация, то, что она делает особенно хорошо. В большинстве концепций, предлагаемых в последние годы, акцент делается на то, что профессиональные навыки организации, отличные от конкурентных, по крайней мере, столь же важны для успеха организации, как ее стратегия. Эффективно функционирующая организация должна иметь лучшие деловые способности или, по крайней мере, не уступающие конкурентам. Например, в области розничной торговли одними из самых важных являются навыки в сфере закупки и сбыта, то есть умение приобретать товары, которые потребители захотят купить, и привлекательно их выставить. Оценка и улучшение деловых способностей (по сравнению с конкурентами) справедливо становятся приоритетом для руководства многих компаний.

Если фирма не может оценить саму себя и конкурентов в рамках стержневых компетенции, это может создать для нее определенные риски (Hamel G., 1996)..

Поведенческая концепция стратегии

Поведенческая концепция стратегии описывает потенциальное поведение компании во взаимоотношениях с группами стратегического

влияния и конкурентами. Многие мультинациональные компании делают ставку на новый подход – коллаборацию (сотрудничество). Его высокая эффективность обеспечивается возможностью избирательного разделения компанией управления, издержек, капитала и доступа к рынкам, информации и технологий с конкурентами и поставщиками. При этом конкуренция как таковая не исчезает. Отказываясь от «слепой» конкурентной борьбы, компании соперничают лишь в тех областях, в которых они обладают устойчивыми преимуществами, или же там, где их присутствие необходимо для сохранения отрасли или поднятия котировок акций. Если же компания оперирует в различных странах (является диверсифицированной), то ее готовность к сотрудничеству может стать основным условием успеха (Минцберг, 2001).

Стратегия обновления стратегического потенциала

Основная задача состоит в выборе стратегии, позволяющей осуществлять процесс обновления с максимальным эффектом за достаточно длительный период функционирования для обеспечения конкурентоспособности и выживаемости предприятия.

К числу основных стратегий обновления в рамках предлагаемого паттерна отнесены:

- Ориентация на использование существующего стратегического потенциала;
- Ориентация на внедрение малозатратных новшеств;
- Ориентация на перевооружение;
- Ориентация на реконструкцию.

Степень действенности инноваций

Поскольку не все инновации (продукта/процесса/стратегии) одинаково затрагивают потребителя и не все в равной мере влияют на темпы роста предприятия, они могут быть дополнительно подразделены на три основные группы: приростные/существенные/революционные или прорывные (Такер, 2008). В гл. 15 рассмотрены основные параметры этих групп.

Технологическая стратегия

Выбор технологии тесно связан с экономической и социальной политикой предприятия, поскольку именно от технологии в

значительной степени зависят уровень издержек и объем производства, качество и цена выпускаемой продукции. Однако сама технология является производной от продукта, который должен производиться с помощью этой технологии и потребностей рынка в этом продукте. На рис. 17.3 – 17.6 приведена графическая интерпретация взаимосвязи продукта, рынка и технологии. В первом случае характеристики продукта и технологии диктуются *рынком*, во втором – *продукт* определяет характеристику технологии и особенности рынка, в третьем случае *технология* определяет параметры продукта и особенности рынка, наконец, *совместное влияние* на выбор предпочтительного сочетания параметров стратегии бизнеса оказывают все три фактора: товар, технология, рынок.

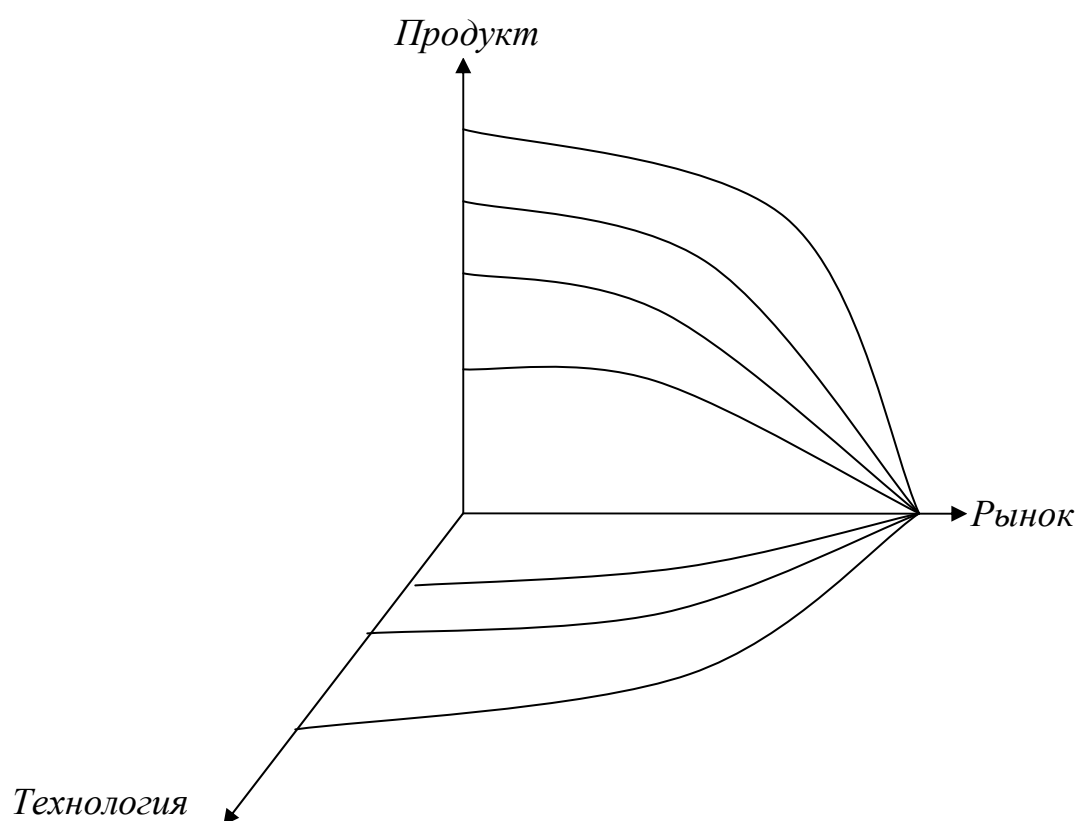


Рис. 17.3. Определяющим аспектом бизнеса выступает рынок

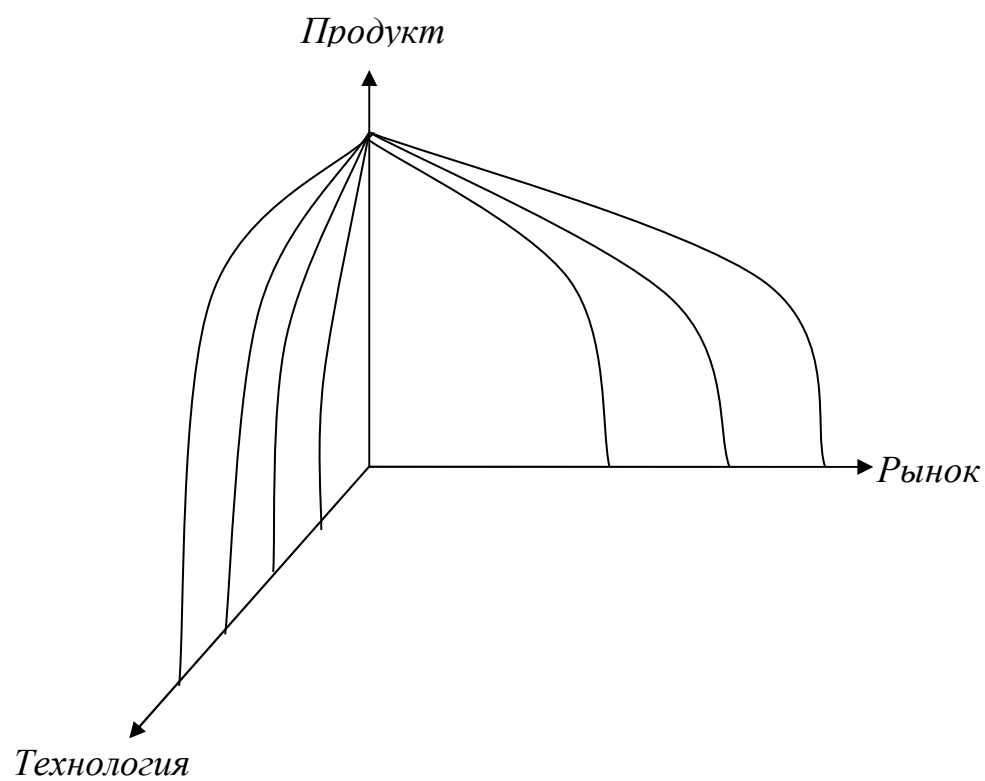


Рис. 17.4. Определяющим аспектом бизнеса выступает продукт

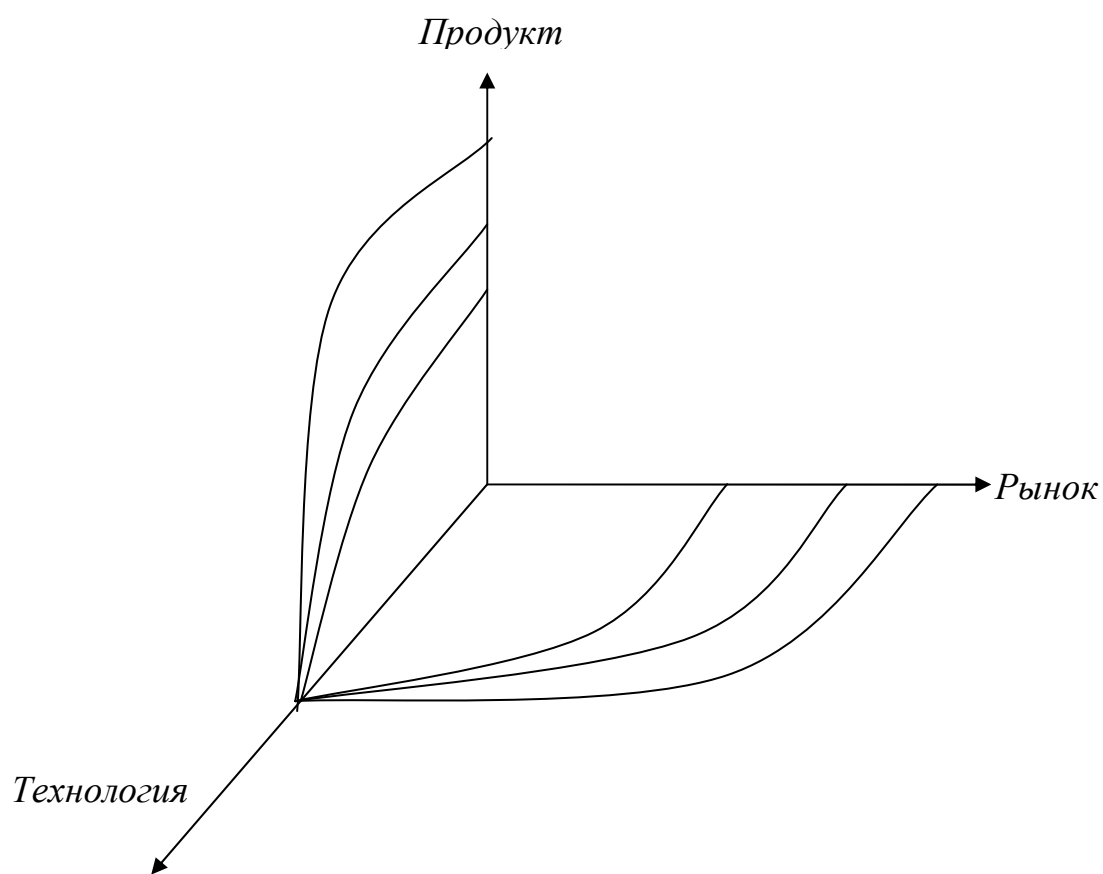


Рис. 17.5. Определяющим аспектом бизнеса выступает технология

«Технологическая стратегия» не может рассматриваться как самостоятельный фактор в «чистом виде». Все зависит от интенсивности воздействия на нее рынка и продукта. Но, поскольку она, в свою очередь, оказывает влияние на эти составляющие бизнеса, при выборе стратегии управления конкурентными преимуществами предприятия следует учитывать всю «связку» этих факторов.

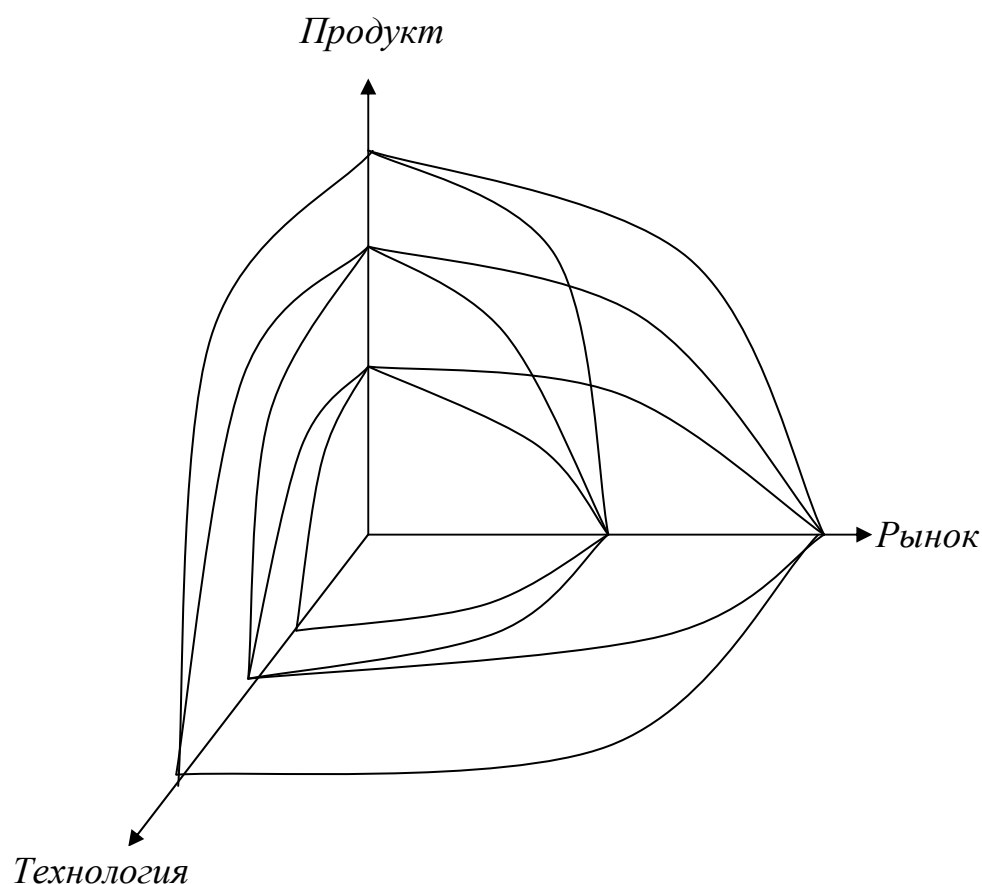
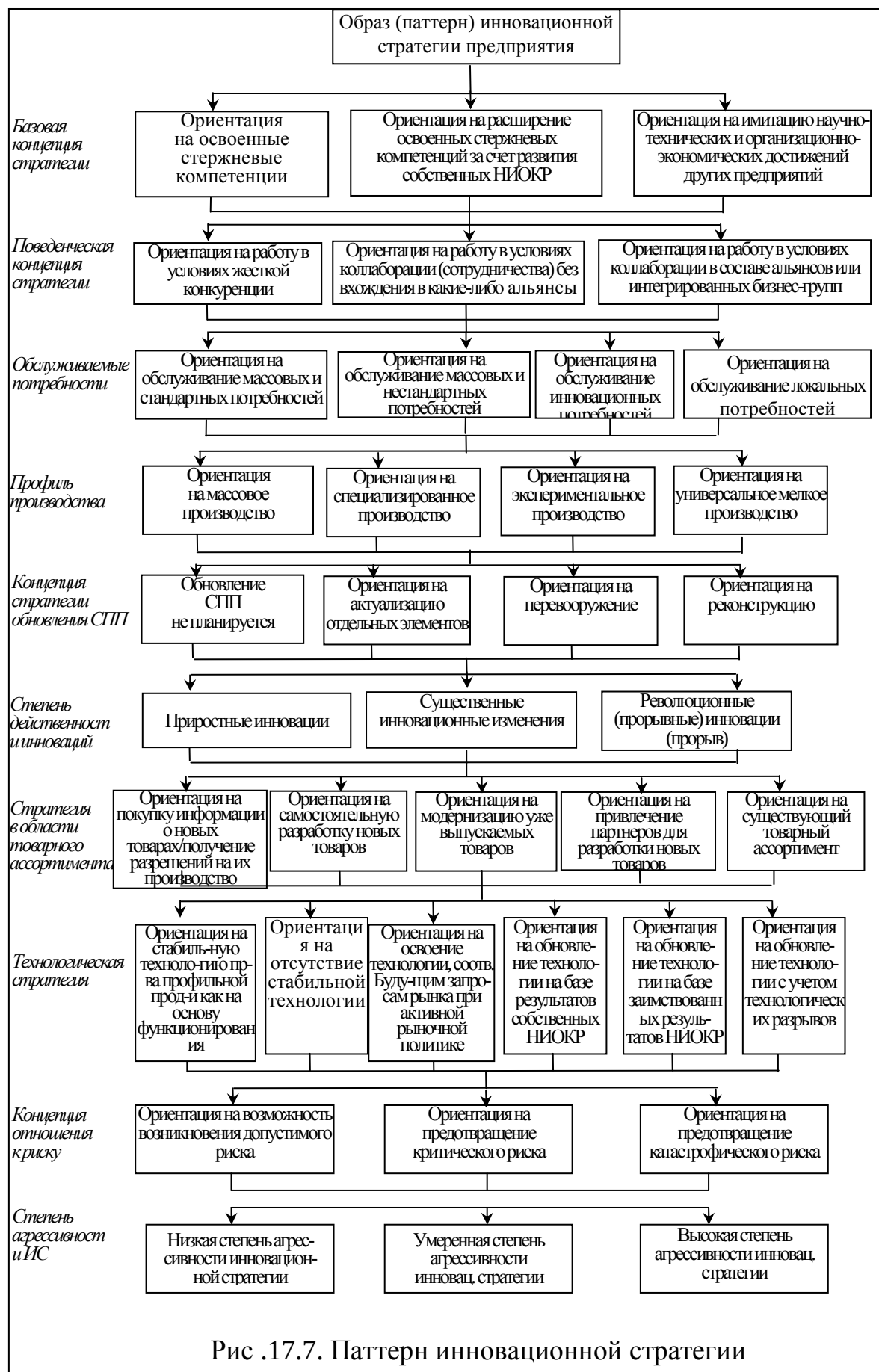


Рис. 17.6. Все три аспекта определяют бизнес

Важнейшим фактором также является «потенциал трансформации» технологии – возможности ее преобразования в более совершенную без резкого увеличения затрат и усилий коллектива. Несмотря на поистине необозримое разнообразие технологий, реализуемых на предприятиях, группировка этих технологий, выполняемая при разработке стратегических планов, содержит небольшое число позиций. Для прогнозирования важны не столько вид и характер применяемой или планируемой технологии, сколько ее место в ряду более или менее прогрессивных технологий производства той же самой или однотипной по потребительским качествам продукции



17.2. ПОСТРОЕНИЕ ПОРЯДКОВОЙ ШКАЛЫ ПАРАМЕТРОВ ТЕХНОЛОГИЙ

Таким образом, возможные технологии представляются в виде элементов некоторой порядковой шкалы, отражающей относительное место технологии в структуре возможных к внедрению на предприятии технологий в охватываемый стратегией период. Понятно, что если применяемая технология относится к числу отсталых, то это непосредственно сказывается, либо на качестве и тем самым на реализуемости продукции, либо на издержках производства. Кроме того, при формировании технологической стратегии особое значение приобретает учет конкурентных позиций предприятия, а именно наличие товаров-заменителей – изделий, удовлетворяющих сходные потребности, но производимые по совершенно иным технологиям.

К условиям изменения технологии на предприятии следует относить:

- наличие средств, позволяющих внести работы оборудования или дающих возможность изменения в состав и организацию получения кредита;
- наличие готовых к внедрению научно-технических и организационно-технических разработок;
- изменение технологической среды на предприятиях отрасли;
- исчезновение с рынка исходных сохранении спроса на нее; ресурсов для производства продукции при
- резкое падение спроса на традиционную продукцию предприятия (Клейнер Г. Б., 2008).

При этом первые два условия являются необходимыми, последние три приводят к изменению технологии только при наличии первых. В зависимости от способов и степени интенсивности реагирования на перечисленные факторы предприятия разделяются на четыре типа, условно называемые технологическим, конъюнктурным, маркетинговым и предприятиями «технологической атаки» (технологических скачков) (Там же).

Предприятия «технологического» типа функционируют на основе системы базовых технологических процессов, замена которых по мере перехода из одной фазы экономического цикла к другой привела бы к

изменению самого профиля предприятия и по существу – к организации нового предприятия (даже при сохранении юридического лица). Эволюционное изменение технологии для таких предприятий может быть лишь результатом длительных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. К этому типу относятся предприятия металлургического профиля, ряд предприятий химической промышленности и т.д.

Предприятия конъюнктурного типа основаны на реактивном взаимодействии с рынком, не имеют стабильной технологии и производят изделия, не требующие сложного освоения. Ориентируются на удовлетворение текущих запросов рынка. К таким относятся предприятия торговли, посреднические организации, некоторые машиностроительные сборочные фирмы.

Предприятия маркетингового типа ориентируются как на текущие запросы рынка, так и пытаются заранее подготовить технологию к будущим запросам рынка, а также осуществляют активное воздействие на рыночный спрос будущих периодов.

Предприятия «технологической атаки» в состоянии не просто эволюционно изменять технологию производства под воздействием научно-технического прогресса, но и самостоятельно или раньше других проводить скачкообразные изменения технологии. Предприятие данного типа строит технологическую стратегию таким образом, чтобы неизбежные практически в любой отрасли технологические скачки были реализованы им, а не конкурирующими фирмами. Именно такие предприятия являются долговременными стратегическими лидерами рынка в той или иной фазе экономического цикла.

17.3. ГИБКОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Категория вторая, которую следует ввести в анализ инновационной стратегии, является *гибкость стратегического потенциала*. Под гибкостью понимается *эффективная адаптивность*, то есть адаптивность, достигаемая не любыми, а *эффективными* средствами и методами, для выбора предпочтительного варианта инновационной стратегии определен соответствующий критерий эффективности. В современной литературе

используется термин «*эффективная результативность*», которая рассматривает как «*качество*» результата, так и «*цену*» его достижения. Следовательно, в рассматриваемом случае можно трактовать понятие «*эффективная результативность*», как «*эффективная адаптивность*», то есть – гибкость.

Тогда «*качеством адаптивности*» следует считать степень готовности СПП к эффективному изготовлению и выводу на рынок продукции, существенно отличающейся от продукции, изготавливаемой предприятием как экономическими, конструктивно-технологическими, организационными и иными параметрами, которые требуют других средств и производства, нежели те, которыми оснащено предприятие. Понятие «*эффективности*» в этом случае можно интерпретировать как соотношение уровня «*качества адаптивности*» и величины адаптационных издержек, способных обеспечить требуемый уровень качества адаптивности. Тогда под гибкостью СПП следует понимать *возможность достижения, обусловленного той или иной степенью агрессивности инновационной стратегии, «качества адаптивности» СПП с издержками, не превышающими величины синергического эффекта.*

Подобный эффект достигается в результате совместного производства ранее изготавливавшейся на предприятии и новой продукции, совместного использования необходимых для этого материальных и нематериальных активов, а также для изменения в связи с этим стратегии предприятия (17.8):

$$F = \frac{\Delta C_i}{\Delta J_i} \quad (17.8)$$

где F – показатель гибкости СПП, ΔC_i – прирост синергического эффекта в результате достижения целей, поставленных в i -м варианте инновационной стратегии, ΔJ_i – прирост величины адаптационных издержек, связанных с реализацией i -го варианта инновационной стратегии.

В зависимости от степени агрессивности принимаемой стратегии, то есть в зависимости от степени несоответствия существующего стратегического потенциала предприятия характеру принимаемой стратегии и обусловленному этим несоответствием уровнем

адаптационных издержек, выявляют «дефекты» стратегического потенциала, которые необходимо устранить.

Для этого рассматриваются и выбираются наиболее предпочтительные варианты модернизации структуры, функций и процессов предприятия, в разных фазах экономического цикла, в том числе:

- реструктуризация бизнеса, направленная на изменение организационно-управленческой и материально-технической структуры предприятия;
- реинжиниринг бизнес-процессов, используемых предприятием;
- реинжиниринг производимых предприятием продуктов;
- принятие предпочтительной для предприятия доли инновационных продуктов в общем объеме выпуска;
- изменение стратегического набора предприятия – портфеля стратегических зон хозяйствования, портфеля зон стратегических ресурсов, спектра групп стратегического влияния (гл. 16).

Взаимосвязь степени агрессивности инновационной стратегии и гибкости стратегического потенциала предприятия может быть подвергнута анализу, в результате которого устанавливается приемлемая для предприятия степень агрессивности инновационной стратегии, отвечающая *возможностям* предприятия обеспечить необходимую степень гибкости, то есть готовности его стратегического потенциала принять «вызов» этой стратегии (см. матрицу табл.16.7.).

17.4. РЕЗУЛЬТАТЫ АПРОБАЦИИ ПРЕДЛОЖЕННОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ АГРЕССИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ И ГИБКОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

17.4.1. Оценка агрессивности инноваций и гибкости СПП в фазе рецессии

В подобных условиях под инновациями можно понимать те действия, которые позволяют предприятию выжить в различных фазах экономического цикла. Поэтому **в качестве инноваций следует рассматривать не только выпуск новых поколений товаров, существенно отличающихся от выпускаемых предприятием, но и,**

например, выпуск профильной продукции с уменьшенным количеством функций. В подобных случаях величина адаптационных издержек невелика, а получаемый от реализации подобного варианта инновационной стратегии синергический эффект может быть существенным, что позволяет говорить об "эффективной результативности" и достижении требуемой гибкости стратегического потенциала предприятия.

Примером описанных выше инноваций может являться проект "Группы ГАЗ" по выводу на рынок коммерческого автомобиля с минимально возможной стоимостью – "ГАЗель-эконом". Этот автомобиль сохраняет основные потребительские свойства "ГАЗели", но за счет отказа от некоторых дополнительных опций (гидроусилитель руля, более совершенных двигателя и фар и т.д.) стоит на 30% меньше базовой модели. По мнению аналитиков, выпуск подобной продукции не приведет к существенному росту прибыли предприятия, но позволит решить ряд других задач: уменьшить темпы снижения объема производства, вызванного уменьшением спроса на более дорогие автомобили, и охватить новые рыночные ниши.

Подобные действия характерны и для международных компаний. В период 2009 – 2010 годов многие крупные производители сотовых телефонов (например, Nokia) расширили линейки производимой продукции путем ввода как максимально простых и дешевых моделей (в основном предназначенных для развивающихся стран), поддерживающих базовые функции, но лишенных дополнительных опций, так и более простых версий прорывной продукции (смартфонов).

Нами проведены расчеты показателей трех вариантов степени агрессивности стратегии для одного из промышленных предприятий Санкт-Петербурга в условиях рецессии и подъема экономики. В ходе анализа для каждого рассматриваемого варианта инновационной стратегии рассчитывались показатели мультипликатора агрессивности.

В качестве вариантов инновационной стратегии рассмотрены:

- Продукция с показателями новизны *приростного* характера (изготовление стальных окрашенных металлоконструкций);
- Продукция с *существенно улучшенными* показателями (изготовление неоцинкованных трубчатых металлоконструкций);

– Продукция с показателями *прорывного* характера (изготовление трубчатых металлоконструкций с использованием метода горячего оцинкования).

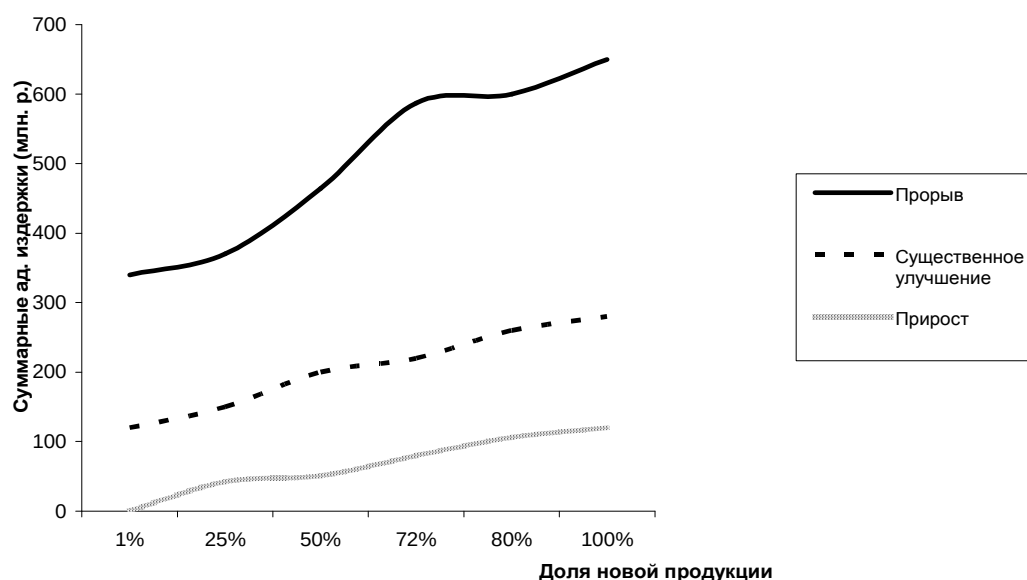


Рис. 17.8. Оценка адаптационных издержек для различных значений доли новой продукции

Таблица 17.5

Ожидаемые значения показателей степени агрессивности стратегии и гибкости СПП

Показатели	Прирост адаптационных издержек, млн. руб.	Прирост доли новой продукции, %	Мультипликатор агрессивности ин. стратегии	Прирост величины синергического эффекта, млн. руб.	Расчетная степень гибкости СПП
Прорыв	587,0	72	8,15	821,8	1,4
Существенное улучшение	325,0	80	4,06	357,5	1,1
Прирост	42,5	25	1,7	40,4	0,95

Таблица 17.6

Шкала инновационных возможностей предприятия

Показатели	Продукт	Процесс	Стратегия
Прорыв	Изготовление трубчатых металлоконструкций с использованием метода горячего оцинкования	Техническое перевооружение производства металлоконструкций	Выход на новые товарные рынки продукции и сырьевой рынок цветных металлов

Окончание табл. 17.6

Показатели	Продукт	Процесс	Стратегия
Существенное улучшение	Изготовление неоцинкованных трубчатых металлоконструкций	Замена технологического оборудования на 2-х участках производства металлоконструкций	Включение в стратегический набор предприятия дополнительной СЗХ, предъявляющей спрос на этот вид продукции
Прирост	Изготовление стальных окрашенных металлоконструкций	Локальные изменения на участке окраски металлоконструкций	Проведение дополнительных рекламных мероприятий, направленных на продвижение новой продукции

Результаты проведенных нами расчетов (табл. 17.5) показывают, что для предприятия в фазе рецессии предпочтительной является инновационная стратегия, предусматривающая освоение и вывод на рынок *«прорывной продукции»* (а именно, металлоконструкций, оцинкованных горячим способом), поскольку эта стратегия обеспечивает достижение значительного экономического эффекта. Однако для реализации этой стратегии требуется более высокий уровень издержек, связанных с существенным техническим перевооружением производства металлоконструкций и трубопроводов предприятия, а также с существенным пересмотром действующей стратегии.

В реальной ситуации, сложившейся на рынке факторов производства в фазе рецессии, предприятие по ряду причин не смогло приобрести необходимое технологическое оборудование и привлечь дополнительные ресурсы для вывода продукции на новые рынки. Поэтому подобный вариант *прорывной* стратегии не может быть реализован. Нами рекомендовано для фазы рецессии принять менее агрессивную (значение мультипликатора агрессивности $A=4,06$) стратегию освоения продукции с *существенными улучшениями* ($F=1,1$), предусматривающую менее масштабное воздействие на составляющие СПП, и обеспечивающую достижение синергического эффекта, превышающего величину адаптационных издержек. Тем более, что спрос на подобную продукцию предъявлен со стороны нескольких СЗХ.

Стратегия производства *приростной* продукции, несмотря на наличие спроса в фазе рецессии, не приемлема для данного предприятия, поскольку величина синергического эффекта от ее реализации не

превышает величину адаптационных издержек, направленных на изменение СПП ($F=0,95$).

17.4.2. Прогноз параметров инновационной стратегии в фазе роста экономического цикла

Выше приводился пример расчетов показателей в отношении трех вариантов степени агрессивности инновационной стратегии с выводом о том, что в соответствии со сложившейся ситуацией на рынке факторов производства, предпочтительной является стратегия, предусматривающая освоение и вывод на рынок продукции "с существенными улучшениями" (неоцинкованных трубчатых металлоконструкций). Однако, для фазы подъема, характеризующейся ростом спроса (зачастую на более совершенную с технической точки зрения "прорывную" продукцию) и сопровождающейся ростом финансового рынка, выводы о приемлемой степени агрессивности инновационной стратегии могут существенным образом отличаться.

В приведенной ниже таблице представлены данные для этого же предприятия и аналогичной шкалы инновационных возможностей, полученные в результате имитационно-динамического моделирования для стадии подъема.

Таблица 17.7

Прогнозируемые значения показателей степени агрессивности стратегии и гибкости СПП на стадии подъема

Показатель	Прирост адаптационных издержек, млн. руб.	Прирост доли новой продукции, %	Мультипликатор агрессивности ин. стратегии	Прирост величины синергического эффекта, млн. руб.	Расчетная степень гибкости СПП
Прорыв	610,0	0,72	8,47	870,0	1,43
Существенное улучшение	340,0	0,80	4,25	345,3	1,02
Прирост	42,5	0,25	1,7	35,5	0,84

Полученные значения доказывают, что, несмотря на высокую степень агрессивности и существенную величину адаптационных издержек на стадии роста, переход к изготовлению прорывной продукции на стадии подъема эффективнее других возможных вариантов инновационной стратегии.

Следует отметить, что для одной и той же доли прироста новой продукции агрессивность инновационной стратегии на стадии роста выше (8,47 против 8,15) и объем адаптационных издержек, необходимых для ликвидации дефектов стратегического потенциала предприятия также высок. Однако за счет ажиотажного спроса на более совершенную с технической точки зрения продукцию, прогнозируемый прирост величины синергического эффекта существенно превышает значение этого же показателя для стадии рецессии, в результате чего обеспечивается требуемая гибкость стратегического потенциала и эффективность реализации выбранного варианта инновационной стратегии.

На основе приведенных примеров можно сделать общий вывод о том, что поскольку каждая из фаз характеризуется специфическими условиями, оказывающими существенное влияние на возможности предприятия реализовать тот или иной вариант инновационной стратегии (прогнозируемый объем спроса на продукцию и его динамика, доступ к различным материальным и финансовым ресурсам и т.д.), приемлемая степень агрессивности инновационной стратегии для одного и того же предприятия будет отличаться для каждой стадии экономического цикла.

17.5. АЛГОРИТМ УПРАВЛЕНИЯ ГИБКОСТЬЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА.

На рис. 16.9 представлена схема алгоритма выбора инновационной стратегии предприятия, являющегося основанием для принятия решений в процессе управления гибкостью стратегического потенциала. Алгоритм включает шесть блоков, каждый из которых определяет соответствующую функцию, выполняемую менеджером при определении предпочтительной степени гибкости стратегического потенциала предприятия.

Процесс управления стратегическим потенциалом предприятия в условиях цикличности экономического развития можно представить в виде алгоритма условно разделяемого на 6 этапов.

На первом этапе осуществляется формирование различных вариантов инновационных стратегий, которые могут быть

реализованы на предприятии. Поскольку инновации относятся не только к продукции, но и к процессу ее производства и к самой стратегии, полученные варианты инновационной стратегии должны быть классифицированы в соответствии с так называемой шкалой инновационных возможностей предприятия. В общем случае эта шкала включает в себя весь спектр доступных вариантов: от приростных инноваций (не требующих существенных затрат на реализацию) до производства "прорывной" продукции (предусматривающего полное техническое перевооружение предприятия).

На двух следующих этапах производится расчет количественных значений степени агрессивности имеющихся вариантов инновационной стратегии и гибкости стратегического потенциала предприятия (СПП). Количественная оценка степени агрессивности инновационной стратегии формируется на основе подхода, описанного в разделе 17.4. Выходными данными этого этапа являются значения прироста долей новой продукции и мультипликатора агрессивности каждого для доступного варианта инновационной стратегии.

На этапе исследования гибкости стратегического потенциала осуществляется расчет суммы адаптационных издержек, направленных на ликвидацию "дефектов" СПП при реализации каждого из вариантов инновационной стратегии (эти данные применяются, в том числе, и при вычислении значений мультипликатора инновационной стратегии), а также производится оценка прогнозируемого синергического эффекта.

Полученные количественные значения подвергаются дальнейшему анализу на этапе формирования перечня вариантов инновационной стратегии с приемлемой степенью агрессивности, по итогам которого из исследования исключается группа инновационных стратегий, чья реализация заведомо нецелесообразна по причине того, что объем адаптационных издержек превышает ожидаемую величину синергического эффекта. Результатом является набор вариантов ИС с

приемлемой для предприятия степенью агрессивности (не обязательно оптимальной).

Указанный критерий (превышение величины синергического эффекта) позволяет перейти от рассмотрения множества вариантов, включающих в том числе и стратегии с неограниченной гибкостью, к детальному анализу, т.е. обеспечивает возможность ограничить гибкость приемлемыми для предприятия рамками. В данном случае, ограничения могут быть, например, стоимость и доступность ресурсов, а также прогнозируемые результаты вывода на рынок продукции с той или иной степенью новизны.

Другими словами, на этом и предыдущем этапах рассматривается существующая фиксированная структура стратегического потенциала предприятия, после чего выполняется исследование возможных изменений каждой составляющей этой структуры, необходимых для реализации инновационной стратегии анализируемой степени агрессивности, а также связанных с этим изменений величины адаптационных издержек и синергического эффекта, а затем из рассмотрения исключаются варианты, реализация которых нецелесообразна.

Основной задачей управления стратегическим потенциалом предприятия является обеспечение эффективной адаптивности к изменениям условий внешней среды и приемлемая степень агрессивности инновационной стратегии для одного и того же предприятия может отличаться для каждой стадии экономического цикла,

На пятом этапе осуществляется анализ условий, характерных для текущей и последующей фазы экономического развития, основными задачами этого этапа являются прогнозирование спроса, тенденций развития финансовых рынков, рынков факторов производства и прогнозирование поведения стратегически важных партнеров (например, с использованием имитационно-динамического моделирования, рассматриваемого в главе 5) На основе этой информации

менеджментом предприятия определяет приемлемый уровень риска реализации инновационной стратегии (R).

На заключительном этапе алгоритма отбираются варианты инновационной стратегии, оцениваемый риск реализации которых (R_i) не превышает установленного уровня R . Эта процедура позволяет устранить стратегии различной степени агрессивности, принятие которых в условиях цикличности экономического развития сопряжено с высокой степенью риска и, в конечном итоге, может стать причиной существенного ухудшения финансового состояния предприятия или его банкротства при изменении условий внешней среды на текущей или последующей стадии экономического цикла.

Результатом многоэтапного отбора должен стать набор вариантов инновационной стратегии, приемлемых с точки зрения агрессивности и риска их реализации. Каждая из этих стратегий отвечает возможностям предприятия обеспечить необходимую степень гибкости и готовности принять соответствующую степень агрессивности. Для выбора оптимальной инновационной стратегии предлагается количественный показатель гибкости стратегического потенциала, описанный в разделе 17.4 и представляющий собой соотношение величины синергического эффекта и адаптационных издержек.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 17

1. Привязка инновационной стратегии к разным фазам экономического цикла становится одной из важнейших задач менеджмента, ибо *степень агрессивности* этой стратегии и *степень гибкости* стратегического потенциала предприятия в этих фазах должна быть различной.

2. В фазе *рецессии*, целесообразно использовать, либо приростные инновации, либо существенно усовершенствованные товары (услуги). Именно такая продукция позволит повысить спрос основной массы потребителей. Вместе с тем в этой фазе

необходимо готовиться к переходу в другую фазу экономического цикла.

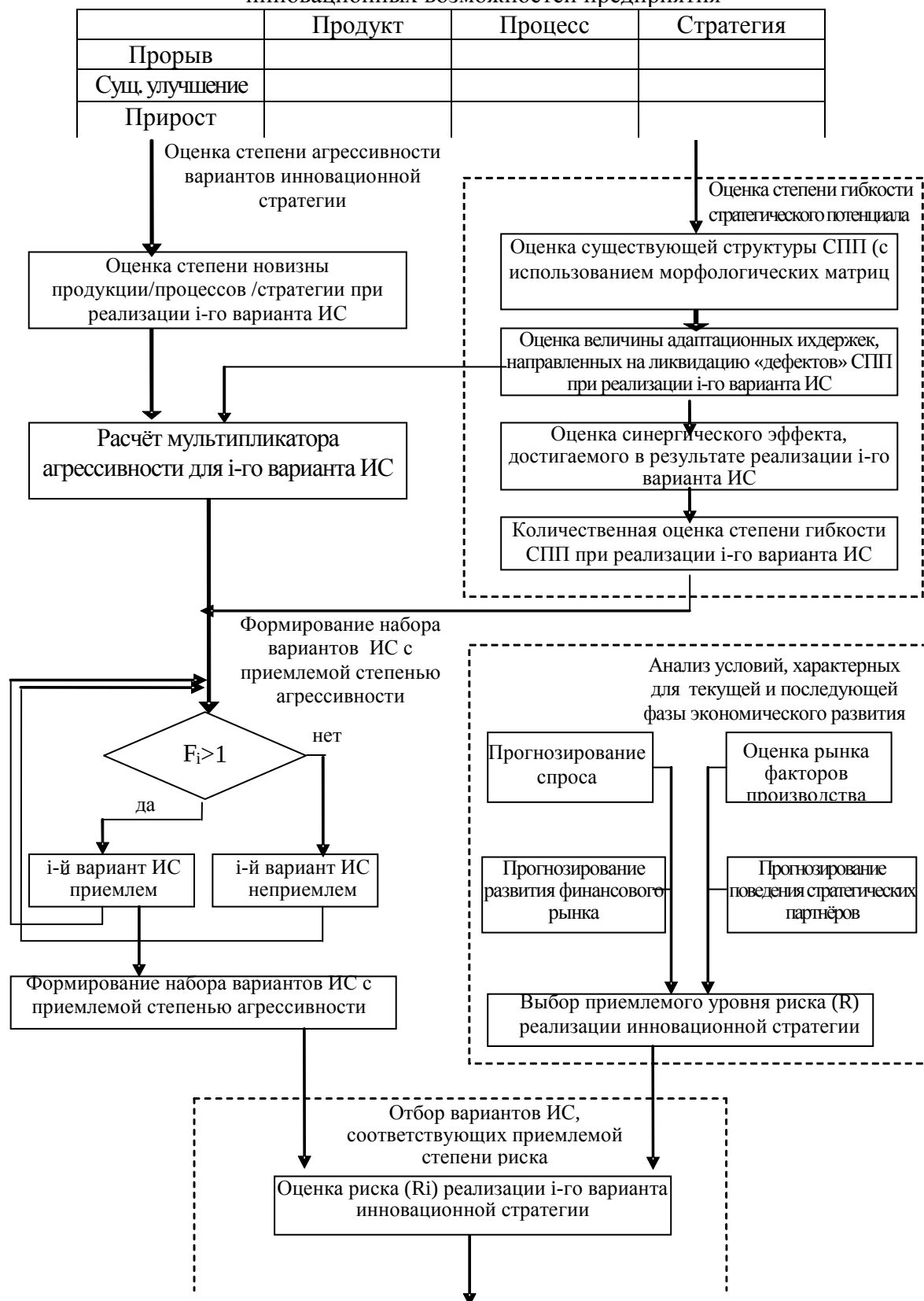
3. В фазе *подъема* ажиотажный спрос на продукцию прорывного характера, является результатом экономического процветания. Соответственно и гибкость стратегического потенциала предприятия в этой фазе должна быть адекватной степени агрессивности стратегии, что показано в приведенной в главе матрице.

4. Выбор предпочтительного варианта инновационной стратегии, на основе которого принимается решение об управлении стратегическим потенциалом предприятия, целесообразно осуществлять с помощью предложенного в главе алгоритма. Критерием предпочтительности может стать достижение эффективной результативности инноваций с учетом потенциального риска.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Градов А. П., Ильин И. В., Сулоева С. Б. Стратегия промышленного предприятия: структура, функции, процессы, внешняя среда. – СПб.: СПбГПУ, 2008.
2. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело АНХ, 2008
3. Корпоративная стратегия/ Пер. с англ./Гульд М.,Кэмбелл Э. В поисках синергии. – М.: Альпина Бизнес Букс,2008.
4. Минцберг Г.,Альстрэнд Б., Лэмпзел Дж. Школы стратегий/ Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001
5. Такер Р. Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний/ Пер. с англ. – М.:ЗАО «Олимп - Бизнес», 2006.
6. Hamel G., 1996)..Competing for the Future. Boston: Harvard Business School Press, 1996.

Формирование различных вариантов инновационной стратегии (ИС). Создание шкалы инновационных возможностей предприятия



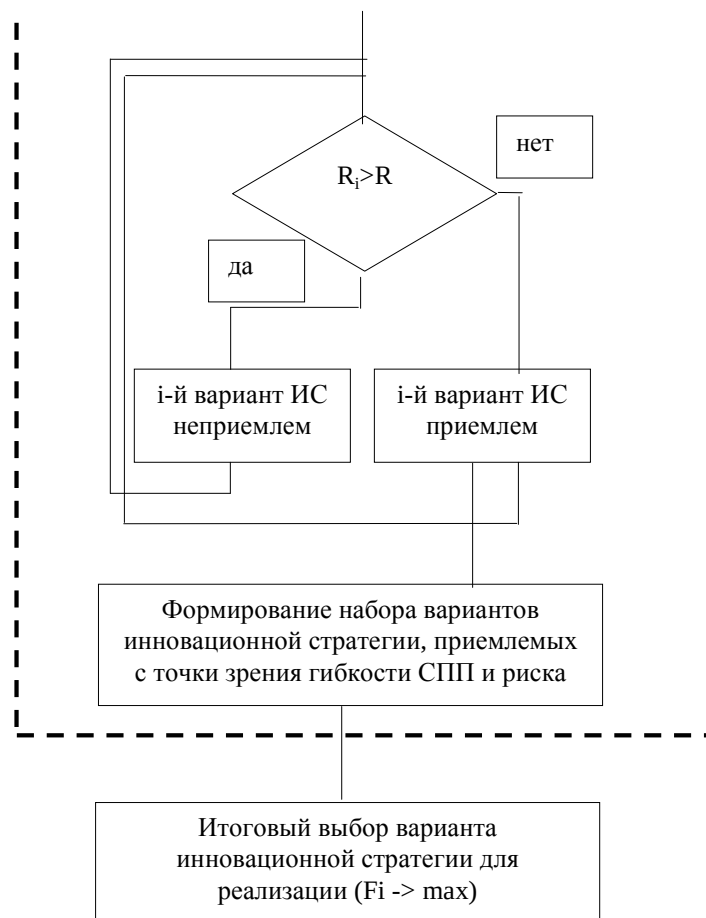


Рис.17.9. Алгоритм выбора инновационной стратегии предприятия

ГЛАВА 18. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ИНТЕГРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

18.1. РОЛЬ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РФ

В гл. 7 были рассмотрены проблемы интеграции промышленных предприятий в форме слияний и поглощений. Здесь исследуются принципы интеграции на корпоративном уровне.

В период существования командно-административной системы в СССР хозяйственные связи между экономическими агентами обеспечивались как деятельностью планирующих органов, так и неформальными связями между предприятиями. Однако сами неформальные связи существовали именно в контексте централизованной структуры управления промышленностью. Уже первые годы перестройки обнаружили отсутствие альтернативной системы организации контрактов между промышленными предприятиями.

С 1987 г. основной причиной неблагоприятного состояния предприятий становится такой фактор, как разрыв традиционных хозяйственных связей. Его влияние еще больше возросло в ходе приватизации, объектом которой было предприятие как таковое, вне структуры его поставок и сбыта. Известно, что такая политика приватизации существенно стимулировала конкуренцию, предотвратив возникновение на базе министерств и объединений СССР системы сверхкрупных промышленных монополий. Однако одновременно ослабили и вертикальные связи в российской промышленности.

К концу 1993 г. необходимость создания тех или иных форм объединений российских предприятий стала очевидной. Именно в это время начинают возникать первые интегрированные объединения предприятий, в том числе промышленные группы (ПГ) или корпорации. Корпорацию можно определить как хозяйственное объединение юридически самостоятельных коммерческих предприятий, полностью или частично консолидировавших свои активы в целях технологической или

экономической интеграции. Здесь и далее под термином «корпорация» (синонимом которого может быть промышленная группа) будем понимать объединение именно *промышленных* предприятий, хотя на практике в ПГ могут входить и предприятия других отраслей народного хозяйства. Однако такие предприятия, как правило, играют вспомогательную роль по отношению к промышленным предприятиям, составляющим ядро корпорации. Лишь в некоторых корпоративных структурах промышленная составляющая подчинена финансовой составляющей.

Отличительной особенностью корпорации по сравнению с другими видами интеграционных объединений предприятий является наличие координирующего центра, принимающего решения, обязательные для исполнения участниками ПГ*. Если это условие не выполняется, то неизбежно возникнет конфликт интересов собственников предприятий, стремящихся к привлечению ресурсов именно для своего предприятия.

Как частный случай ПГ можно отметить так называемые финансово-промышленные группы (ФПГ). Принципиальное отличие ФПГ от ПГ заключается включением в состав ФПГ финансовых организаций, например банков. Поскольку действующим российским законодательством предусмотрена возможность государственной регистрации ФПГ, то по их экономике накоплен достаточно обширный статистический материал, в то время как по другим ПГ официальная статистика не ведется (по причине отсутствия их регистрации). Вместе с тем, наличие или отсутствие государственной регистрации не меняет сущности экономических процессов в ПГ. Поэтому статистику по ФПГ часто распространяют на все виды интегрированных промышленных структур.

Начало процессу формирования ФПГ в России было положено Указом Президента в декабре 1993 г. С 1994 г. процесс оформления ФПГ идет достаточно интенсивно. Так, если к концу 1993 г. в России была зарегистрирована единственная ФПГ, включавшая 20 промышленных предприятий, то через год количество групп выросло до семи, а количество промышленных предприятий, объединенных в группы, до 150. К концу 1995 г. – до 27 (и соответственно, до 273), к концу 1996 соответствующие цифры составляют 46 и 710, к концу 1997 – 72 и 967. В середине 2001 г. в

* Эта предпосылка будет положена нами в основу всех излагаемых далее методов и моделей реструктуризации, позволяющих осуществлять перераспределение ресурсов между предприятиями ПГ.

России существовало около 75 зарегистрированных ФПГ, включавших более 1150 предприятий.

Роль ФПГ в российской экономике частично позволяют охарактеризовать данные табл. 18.1.

Таблица 18.1

Доля зарегистрированных ФПГ в российской промышленности (2001 г., %)

Показатель	Доля, %
Объем промышленного производства	9,4
Численность занятых в промышленности	12,7
Сумма прибыли промышленности	13,0
Сумма инвестиций в промышленность	15,3
Дебиторская задолженность промышленных предприятий	11,7
Кредиторская задолженность промышленных предприятий	12,8
Сумма кредитов, выданных российскими банками	11,3

Эти данные неполны, поскольку учитывают показатели деятельности не всех зарегистрированных промышленных групп и не включают данные о незарегистрированных группах (финансово-промышленных объединениях). Но даже по этим цифрам можно видеть, что объединенные в группы предприятия составляют значительную часть в промышленности России.

Интенсивность процесса формирования промышленных групп существенно различалась по отраслям промышленности. Наиболее активно процесс формирования ПГ шел в машиностроении (включая автомобиле- и приборостроение). Данные табл. 18.2 (Ильин М. С., Тихонов А. Г., 2002) характеризуют количество участвующих в ПГ предприятий различных отраслей.

Таблица 18.2

Распределение ПГ России по отраслям промышленности

Отрасль промышленности	Количество предприятий в ПГ
Машиностроение	641
Пищевая промышленность	474
Оборонная промышленность	427
Металлургия	408
Химическая промышленность	369
Промышленность строительных материалов	346
Горнодобывающая промышленность	83
Энергетика	62
Легкая промышленность	25

На конец 2001 г. на предприятиях машиностроения, объединенных в ПГ, производилось 27% продукции отрасли, было занято 6% от общего числа работников и получено 70% прибыли. Действительно, именно в машиностроении негативные процессы дезинтеграции проявились наиболее отчетливо и необходимость в институциональной форме согласования деятельности предприятий является весьма насущной.

Приведенные данные также показывают, что предприятия, объединенные в ПГ, составляют наиболее эффективную часть отрасли. Кроме того, по данным статистики российских ПГ за 1994–2003 гг., в более 70% случаях прибыль предприятий, объединившихся в группы, за три года с момента объединения возрастала более чем в 2,5 раза. Основной причиной этого явления называют реструктуризацию предприятий, входящих в состав ПГ (Соколицын А. С., 2001). Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях в России интеграция предприятий в ПГ способствует повышению эффективности их деятельности. Косвенно этот вывод могут подтвердить данные информационного агентства «Росбизнесконсалтинг»: доля убыточных официально зарегистрированных ФПГ составляет лишь 4% от их общего числа.

Заметим, что формирование ПГ, помимо общей необходимости интеграционных процессов, в немалой степени стимулировалось теми мерами государственной поддержки, которые были сформулированы в Указе Президента в 1993 г. и закреплены Законом «О финансово-промышленных группах». К наиболее существенным из декларируемых мер государственной поддержки могут быть отнесены:

- возможность признания участников ФПГ консолидированной группой налогоплательщиков, а также возможность ведения консолидированного учета и баланса ФПГ;
- передача в доверительное управление центральной компании ФПГ временно закрепленных за государством пакетов акций участников этой ФПГ;
- возможность снижения нормы обязательного резервирования для банков, входящих в ФПГ, изменение других норм, регулирующих деятельность инвестиционных институтов ФПГ для стимулирования капиталовложений;

– предоставление участникам ФПГ права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений с инвестированием полученных средств в развитие предприятий ФПГ;

– предоставление государственных гарантий для привлечения инвестиций на предприятия ФПГ;

– предоставление инвестиционных кредитов и иных форм финансовой поддержки для реализации проектов ФПГ.

Можно констатировать, что предприятия, входящие в официально зарегистрированные ФПГ, не могут по объективным причинам воспользоваться теми льготами, которые определены Законом о ФПГ. Непосредственной причиной этого является противоречие между методами поддержки групп, сформулированных в Законе, и другими действующими законодательными актами.

Существует целый ряд классификаций действующих в России ПГ. Для создания адекватного представления о роли, которую играют ПГ в российской промышленности, помимо отраслевой принадлежности, важна классификация ПГ по масштабу их деятельности. В качестве показателя масштабов деятельности могут рассматриваться сумма оборота предприятий, входящих в ПГ, сумма стоимости их активов, численность занятых. Распределение зарегистрированных российских ФПГ по этим показателям чрезвычайно неравномерно (табл. 18.3).

Таблица 18.3

**Доля пяти крупнейших среди зарегистрированных российских ФПГ
(2001 г., %)**

Показатель	Доля
Объем производства	63
Численность занятых	52
Сумма уставного капитала центральных компаний	90

Немаловажная особенность распределения зарегистрированных ФПГ состоит в существенном расхождении между «величиной» группы с точки зрения объема производства ее предприятий и с точки зрения суммы уставного капитала центральной компании ФПГ. Так, среди десяти групп с наибольшей суммой уставного капитала лишь три одновременно являются крупнейшими

(попадают в первую десятку) по объему производства предприятий группы.

Другим критерием классификации служит разделение ПГ на «банковские» ФПГ и собственно «промышленные» группы. Возглавляемые банком ФПГ создавались вокруг крупных банков, с момента приватизации проводивших политику создания подчиненных им «промышленных империй». «Банковские» ФПГ могут быть как официально зарегистрированными, так и не зарегистрированными. Примером банковской официально зарегистрированной ФПГ служит группа «Интеррос», контролируемая Росбанком. Промышленные группы, в отличие от банковских групп, включают в свою структуру небольшие банки, зачастую созданные самими предприятиями группы или ее головной компанией. В любом случае в таких группах финансовые учреждения не играют существенной роли. Имеющиеся эмпирические данные (Financial Industrial Groups, 1998) говорят о том, что наиболее активно процессы интеграции и сопровождающее их перераспределение финансовых потоков между предприятиями происходят именно в банковских группах.

Существующие промышленные группы можно классифицировать в соответствии с особенностями целевых рынков, на которых действуют предприятия ПГ. В соответствии с этим критерием ПГ подразделяются на локальные, федеральные и международные (транснациональные).

Наконец, важным критерием классификации групп служит взаимосвязь тех целевых рынков, на которых действуют предприятия ПГ. В соответствии с этим критерием ПГ можно разделить на вертикальные и горизонтальные объединения, а также конгломераты (табл. 18.4).

Таблица 18.4

Численность зарегистрированных ФПГ разных типов в экономике России

ФПГ	Вертикально интегрированные	Горизонтальные	Конгломератные	Итого
Локальные	5	7	3	15
Межрегиональные	15	13	4	32
Транснациональные	3	0	0	3
Итого	23	20	7	50

Обращает на себя внимание, что целевые рынки и масштаб деятельности ФПГ слабо связаны как с суммой уставного капитала центральной компании, так и с местом ее регистрации. Среди регионов регистрации ФПГ с существенным отрывом лидирует Москва, хотя входящие в «московские» группы предприятия находятся в самых разных регионах России. К наиболее типичным можно отнести такие известные ПГ как «АтомРудМет», «БелРусАвто», «Интерхимпром», «Интеррос», «Русхим», «Российский Авиационный Консорциум», «Эксохим».

Рассмотренные виды ПГ можно классифицировать по следующим признакам (табл. 18.5).

Таблица 18.5

Классификация промышленных групп

Признаки классификации промышленных групп	форма производственной интеграции	вертикальная
		горизонтальная
		конгломерат
	отраслевая принадлежность	отраслевые
		межотраслевые
	масштаб деятельности	международные
		федеральные
		региональные
	тип головной организации как интегрирующего центра	промышленное предприятие
		НИИ
		коммерческий банк
		торговая фирма
	связь по капиталу	консорциум
		стратегический альянс
		холдинг
	юридический статус	зарегистрированные ФПГ
		незарегистрированные структуры
	размер	крупные
		средние
		мелкие

Многие российские и зарубежные экономисты рассматривают ПГ как форму интеграции промышленных предприятий. В свою очередь успешная интеграция предполагает двоякое влияние на положение предприятий: с одной стороны – совершенствование системы корпоративного управления, с другой – повышение

конкурентоспособности продукции на рынке. «Внутренний» и «внешний» стимулы интеграции не являются полностью независимыми. Если включение в ПГ позволяет повысить эффективность внутренней организации предприятия или группы предприятий, то это приводит к росту эффективности производства и повышению конкурентоспособности продукции этой группы на рынке. И наоборот, если объединение в ПГ позволяет повысить суммарную прибыль участников благодаря возникновению конкурентных преимуществ (или усилению рыночной власти), тем самым создается финансовая основа для эффективной реструктуризации предприятий, входящих в группу. Тем не менее, в деятельности предприятий и их объединений «внутренние» и «внешние» стимулы интеграции играют относительно самостоятельную роль.

Значимость этих компонентов интеграции также может различаться. В современных российских условиях наиболее существенной является первая группа проблем – необходимость совершенствования системы корпоративной собственности и управления. Основным условием эффективной реструктуризации российских предприятий служит появление стратегического инвестора, способного осуществить процесс реструктуризации ПГ.

Недостатками действующих ПГ, как формы интеграции предприятий, служит характерное для России доминирование инсайдерского контроля (выражающееся зачастую, в том, что руководство предприятия недостаточно контролируется собственником), слабость организации корпоративного управления, незначительная роль централизованного принятия решений в рамках всей ПГ, и как следствие – относительная слабость процессов интеграции между предприятиями группы.

В 2001 г. средняя доля продукции, поставленная предприятиями, входящими в ПГ, контрагентам, принадлежащим той же группе, составляла всего 6,6%. Тот же показатель для предприятий машиностроения составил 7,4%. Анализ данных Государственного комитета по статистике о положении предприятий 23 ПГ позволяет увидеть, что интеграционные процессы в рамках групп не связаны с активностью банков этих групп. Иными словами, интенсивность денежных потоков в рамках ПГ не связана с реальной интеграцией (табл. 18.6).

Приведенные данные допускают целый ряд интерпретаций. Видно, что относительно тесная интеграция сопровождается относительно высокой платежной дисциплиной в группе. Можно выдвинуть и другую гипотезу: предприятия наращивают объем поставок тем контрагентам, которые обеспечивают своевременную оплату. Факт принадлежности к ПГ в данном случае является вторичным. Хотелось бы обратить внимание на другое: «относительно хорошо интегрированные группы» пользуются кредитами банков (среди них кредиты банков, входящих в ПГ, составляют в среднем не менее 2/3) в гораздо большем объеме, чем «относительно плохо интегрированные группы».

Перспективы реструктуризации собственности крупнейших и крупных, с одной стороны, и средних по размеру предприятий – с другой, существенно различаются. В силу размерных ограничений появление эффективного собственника-аутсайдера на среднем предприятии гораздо более вероятно, чем на крупном.

Таблица 18.6

Интеграция и денежные потоки в рамках ПГ (2001 г., %)

Тип ПГ	Доля поставок контрагентам, входящим в группу	Отношение дебиторской задолженности к выпуску			Отношение выданных в течение года банковских кредитов к выпуску
		всего	доля поставок предприятиям группы	доля поставок предприятиям, не входящим в группу	
Относительно хорошо интегрированные (8)	22	39	5	49	5
Относительно плохо интегрированные (15)	2	37	67	33	20

Поэтому наиболее острой оказывается проблема реструктуризации именно крупных и крупнейших предприятий. По мнению ряда экономистов (Joskow P., Schmalensee R., Tsukanova N, 1994), в этом процессе ПГ могут сыграть существенную положительную роль. Так, эксперты Всемирного банка указывают, что «в отсутствие мощных стратегических местных инвесторов, наряду с сохраняющимися барьерами на пути вступления на рынок иностранных банков, ПГ становятся

структурами, вероятно, способными возглавить реструктуризацию *очень крупных предприятий*» (Gaddy C., Ickes B., 1998).

Некоторые авторы видят в организации ПГ возможность решения проблем согласования экономических интересов и отказа предприятий от своего оппортунистического поведения (Memi Lynch: Fenner Limited, 1998). Более конкретно создание ПГ рассматривается как способ решения острых проблем переходной экономики, например, проблемы инвестиций (Финансово-промышленные группы. Зарубежный опыт: реалии и перспективы России/ Под ред. И. И. Тимофеева, 1994). Утверждается, что согласование интересов обеспечит перекрестная собственность в рамках группы, что будет способствовать инвестициям в предприятия группы. Формирование ПГ благодаря появлению общих интересов позволит снизить транзакционные затраты по сделкам предприятий внутри группы. В частности ПГ рассматриваются как инструмент обеспечения платежной дисциплины предприятий, объединенных группой (Л. И. Уильямсон, 1995).

Существенное значение имеют различия между «банковскими» ФПГ и «промышленными» группами. По мнению ряда исследователей (И. Багазеев, Т. Яговкина, 2003; И. Ю. Беляева, 1999), «промышленные» группы служат формой объединения директората предприятий с целью использования выгод «неформальных контактов» с органами власти. Тем самым деятельность промышленных групп объективно усиливает «виртуальную» составляющую сделок в российской экономике. Напротив, лейтмотивом деятельности «банковских» групп служит реструктуризация предприятий (в том числе смена собственников и изменение характера менеджмента) и повышение конкурентоспособности фирм в рамках реальной экономики.

Отметим, что никто из российских или западных экономистов не рассматривает ПГ как потенциальный инструмент монополистического давления на рынки. Эффект усиления концентрации благодаря деятельности ПГ на большинстве целевых рынков относительно невелик. Однако именно представление о монополизации, как наиболее вероятном отрицательном эффекте формирования групп, легло в основу законодательных актов, составляющих нормативную основу деятельности ПГ в России.

Вообще говоря, действующая в отношении ПГ государственная политика содержит в себе противоречие между двумя направлениями воздействия на формирование групп – влиянием на развитие внутренней структуры фирм и на структуру отрасли. Основная часть правил деятельности групп ставит целью предотвращение монополизации рынков путем слияний и поглощений. Но одновременно в российских условиях эти ограничения препятствуют развитию структур холдингового типа и сдерживают процесс совершенствования системы собственности и управления.

Например, федеральный Закон «О финансово-промышленных группах» вводит достаточно строгие ограничения на состав ПГ. Российские финансово-промышленные группы не должны включать в себя более 25 предприятий или 100 тыс рабочих, причем каждое предприятие должно иметь не более 25 тыс рабочих. Далее, законодательство не позволяет одному банку быть членом нескольких ПГ. Безусловно, российские банки находят способ обойти это ограничение: он состоит в создании банком ПГ другого, подконтрольного банка, который и входит в другие финансово-промышленные группы (Беляева И. Ю., Эскиндаров М. А., 1998). Отметим, что обход действующего законодательства предполагает существенное усложнение внутренней структуры создающегося объединения.

Значительно ограничено и перекрестное владение собственностью. В соответствии с Законом «О финансово-промышленных группах» банк, входящий в ПГ, не может иметь более 10% акций любой компании внутри группы. В принципе это ограничение представляется достаточно разумным. Эмпирический анализ свидетельствует, что высокий уровень взаимного владения акциями ослабляет механизм корпоративного управления и снижает выгоды группового участия, то есть является экономически неэффективным (Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России/ Под ред. Я. Ш. Паппэ, 1997). А практика деятельности холдинговых компаний в странах Восточной Азии показывает, что система перекрестного участия в акционерном капитале дает менее конкурентоспособным компаниям возможность попасть под покровительство более сильных, а группе фирм в целом – возможность получения значительных необеспеченных долгов за

счет привилегированных отношений с банками (Ильин М. С., Тихонов А. Г., 2002). Кроме того, в тех странах, где государство осуществляет прямые расходы на развитие промышленности, не предусмотренные бюджетом (так называемые квазибюджетные расходы), такие холдинговые компании обычно являются крупными получателями трансфертов и дотаций.

В целом правила, регулирующие деятельность ПГ, нацелены, прежде всего, на ослабление угрозы формирования на рынках крупных закрытых монополий. Но одновременно эти ограничения препятствуют совершенствованию структуры собственности и корпоративного управления. А создание условий для углубления интеграции предприятий является не менее важным критерием оценки государственной экономической политики по отношению к ПГ, чем антимонопольное регулирование. В этой связи необходимо затронуть, по крайней мере, три взаимосвязанные проблемы, относящиеся к развитию интеграции: реструктуризация собственности, налоговое консолидирование и финансирование ПГ.

Как неоднократно отмечалось в российской экономической литературе (например, М. М. Вороновицкий, 1997), процессы совершенствования корпоративного управления сопровождаются эволюцией ПГ в сторону формирования структур холдингового типа. Однако существующие законодательные правила (Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России/ Под ред. Я. Ш. Паппэ, 1997; Положение о консолидированной отчетности № 191-П от 30. 07. 2002) не только не стимулируют создание холдинговых объединений, но и налагают на их деятельность существенные ограничения. Более того, в России не существует отдельного закона о холдинговых структурах. Есть только некоторые положения других законов, касающиеся холдингов, в основном в Законе о конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках.

Еще одним институциональным препятствием для возникновения холдингов служит проблема налогового консолидирования. Налоговое консолидирование, безусловно, можно считать одним из важных факторов, стимулирующих вертикальную интеграцию, поскольку вертикально интегрированная компания может выиграть от экономии, по крайней мере,

на налоге на добавленную стоимость. Действующее в России налоговое законодательство, тем не менее, препятствует внедрению налогового консолидирования.

Следует отметить, что развитию существующих ПГ и других промышленных объединений в структуры холдингового типа препятствует не только несовершенство действующего законодательства, но и система интересов менеджеров предприятий. Действующая типичная организационная структура ПГ отличается тем, что не центральная компания является собственником и, следовательно, контролирует деятельность предприятий, а напротив – предприятия, формирующие ПГ, являются собственником акций центральной компании. По выражению авторов комплексного исследовательского проекта, посвященного российским ПГ (А. М. Попов, 2000), формируется модель «перевернутого холдинга». Преобразование «перевернутого холдинга» в холдинг классического типа означает утрату менеджерами входящих в ПГ предприятий значительной части прав по управлению и контролю. Сохранение на большинстве промышленных предприятий России системы «инсайдерской» собственности, контролируемой руководством предприятия, объективно препятствует реструктуризации системы корпоративного управления и совершенствованию контрактных отношений между предприятиями.

Результаты целого ряда исследований демонстрируют, что в ближайшем будущем нельзя ожидать существенных изменений структуры собственности на российских предприятиях. По данным опросов менеджеров, в настоящее время доля финансовых аутсайдеров в собственности российских предприятий составляет 10%. Из них доля коммерческих банков и холдинговых компаний – соответственно 1% и 3% (И. Голдберг, Р. Десаи, 1998). Одновременно высшие менеджеры тех предприятий, которые в 1995 г. прогнозировали повышение доли финансовых аутсайдеров, в том числе холдинговых компаний, в структуре собственности, в 1997 г. в качестве одной из тенденций перераспределения пакета акций компаний на ближайшие два года прогнозировали снижение доли финансовых аутсайдеров. Безусловно, нельзя автоматически распространять результаты, полученные на основе ограниченной выборки, на все входящие в ПГ предприятия. Однако в условиях преобладания

инсайдерской собственности на подавляющем большинстве российских предприятий перспектива активной реструктуризации прав контроля над компаниями, к сожалению, представляется маловероятной.

Наконец, третье направление воздействия государственной политики на эффективность функционирования российских ПГ связано с *проблемой финансирования* их инвестиционных проектов. Современное состояние промышленности России не дает оснований надеяться на то, что прибыль входящих в группу предприятий станет в ближайшем будущем заметным источником финансирования их инвестиционных проектов. Другой потенциальный источник ресурсов – финансовый рынок России, – и до августовского кризиса 1998 г. был слабо развит. Нынешнее же состояние финансового рынка тем более не дает возможности рассчитывать на него как на средство привлечения внешнего финансирования промышленных предприятий, в том числе ПГ.

Единственным потенциальным источником финансирования инвестиционных проектов ПГ в этих условиях остаются банковские кредиты и инвестиции. Государственная политика на протяжении последних лет оказывала не прямое, но чрезвычайно сильное воздействие на возможности и стимулы финансирования банками инвестиционных проектов ПГ. В широком контексте экономического регулирования одно из важнейших направлений влияния на приоритеты политики банков в последние годы состояло в привлечении средств финансовых учреждений для финансирования дефицита государственного бюджета. Высокая альтернативная доходность препятствовала развитию инвестирования и кредитования промышленности банками, в том числе и инвестиционных проектов ПГ.

Другим важным фактором, препятствующим развитию этой активности, служит сохраняющаяся и усиливающаяся незащищенность контрактов в российской экономике. На первый взгляд, оппортунистическое поведение заемщиков банков никак не связано с регулирующей деятельностью государства. Однако более тщательный анализ показывает, что недобросовестность экономических агентов в выполнении контрактов в немалой степени спровоцирована деятельностью самого государства. Во всяком случае, сложившаяся практика незащищенности интересов кредиторов и инвесторов служит

существенным препятствием повышения роли банковских кредитов и инвестиций в финансировании инвестиционных проектов ПГ.

Кроме того, существующая система государственного регулирования налагает определенные ограничения и на финансирование банком, входящим в ПГ, предприятий группы. Это относится, прежде всего, к действующим нормативам Центрального банка РФ. В частности, коммерческий банк не может быть собственником более чем 20% оплаченного капитала одной компании. Сумма финансовых вложений в одну компанию не может превышать 5% капитала банка. Наконец, существуют ограничения на сумму долгосрочных кредитов банка промышленной компании.

Следует отметить, что эти нормативы в целом соответствуют международной практике. Но в российских условиях подобные ограничения оказываются чрезмерно жесткими. Прежде всего, это связано с тем, что российские банки существенно мельче западных, а в российские ПГ зачастую входят банки скромных даже для России размеров. Соответственно нормативы, связанные с капиталом банка, чрезвычайно жестко ограничивают потенциальные финансовые потоки на предприятиях группы. Далее, следует отдавать себе отчет в том, что при действующих ограничениях на участие банков в капитале промышленных компаний банки ПГ не в состоянии реструктуризировать отношения собственности и соответствовать предназначению «эффективного собственника».

Интегральная оценка результативности государственной политики по отношению к промышленным группам является не простой задачей. Институт ПГ пока оказал довольно слабое влияние на процессы реструктуризации собственности и управления промышленными предприятиями. Одним из доказательств этого служит наличие в российской экономике большого количества промышленных объединений *де-факто*, не пользующихся статусом ФПГ. Причины этого лежат в несовершенстве существующего законодательства, регулирующего создание и функционирование групп. Российские нормативные акты, обеспечивающие решение рассматриваемых трех проблем, имеющих ключевое значение для интеграции входящих в группу предприятий, концентрации собственности, налоговой консолидации и финансирования инвестиционных проектов до сих пор лишены системности и не опираются

на четкие представления о направлении реструктуризации промышленности.

18.2. АНАЛИЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР

Опыт мировой хозяйственной практики всего 20-го века убедительно доказывает, что придать мощный импульс динамичному развитию экономики, обеспечить всегда обременительное финансирование инвестиционных проектов по внедрению результатов научно-технического прогресса, в состоянии лишь высоко интегрированный капитал. При этом важно сконцентрировать финансовые и материальные ресурсы в рамках таких структур, которые способны гарантировать долгосрочную и стабильную эффективность использования инвестиций для нацеленного на перспективу экономического роста. Сказанное обуславливает актуальность рассмотрения и анализа существующих в мире подходов к реструктуризации крупных предприятий и промышленных групп.

Характер и интенсивность этих процессов имели в каждой стране свою специфику. Но все же можно выделить следующие общие моменты в процессах реструктуризации. Это – трансформация побудительных мотивов и изменение поведения субъектов реструктуризации в процессах формирования организационных структур, способных эффективно аккумулировать промышленный капитал, обеспечивать его организационное единство для решения экономических задач качественно иного масштаба и уровня.

По сравнению с предприятиями стран с развитой рыночной экономикой предприятия развивающихся стран, к коим следует относить и современную Россию, начиная процесс реструктуризации, ставят перед собой несколько иные задачи и цели, призванные, прежде всего, создать условия для выживания вновь образующихся структур в сложных условиях экономического развития. Производственная структура компаний из развивающихся стран, как правило, неэффективна, основные фонды имеют высокую степень физического износа, являясь при этом морально устаревшими, численный состав и профессиональный уровень сотрудников не соответствуют возможностям и требованиям потребителей

услуг, экономические показатели на порядок ниже аналогичных показателей ведущих компаний в развитых странах.

В России при реструктуризации промышленных групп использовались подходы, целью которых являлось достижение эффективности деятельности реструктуризируемого объекта. По мере хода экономических реформ в России происходило первичное накопление капитала у той части инвесторов, которые смогли перестроить свою экономическую деятельность в соответствии с новыми условиями. В то же время сохранялось значительное количество предприятий и промышленных объединений, обладавших значительным производственным потенциалом. Однако эффективность их деятельности по разным причинам оставалась неудовлетворительной.

Исходным толчком к реструктуризации таких предприятий, как правило, являлась смена собственника. Новый собственник промышленного объединения назначал новый руководящий состав, перед которым ставилась задача реструктуризации вновь приобретенного объекта. Накопленный опыт интеграции позволяет провести анализ планов и обобщить итоги реструктуризации некоторых крупных промышленных объединений России.

Например, реструктуризация ОАО «Челябинский завод дорожных машин имени Колющенко» (ОАО «ЧЗК») на протяжении 1995–1998 гг. В ноябре 1995 г. на этом предприятии произошла смена собственника и пришла новая команда менеджеров. Проведенный в середине 1996 г. московским международным НИИ проблем управления, центром управленческого и инвестиционного консультирования (IMI CONSULTING) анализ финансового состояния позволил выявить, что по показателям финансовой устойчивости предприятие находится в зоне повышенного риска. Однако необратимые процессы еще могут быть остановлены при осуществлении мероприятий по финансовому оздоровлению:

- 1) Увеличение объемов реализации, сокращение задолженности перед банком по краткосрочным ссудам;
- 2) Установление жесткого контроля за финансовыми и товарными потоками, а именно оптимизация соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, строгое соблюдение за формированием

общих затрат (себестоимости готовой продукции), выбор и реализация обоснованных мер их снижения;

3) Ревизия основных и оборотных фондов, определение их производственной необходимости и эффективности эксплуатации, реализация неиспользуемых и неэффективно используемых активов;

4) Ликвидация убыточных подразделений, но сохранение стратегически важных структурных бизнес-единиц, обеспечивающих производственный процесс;

5) Определение системы финансирования собственных проектов на принципах возвратности, срочности и платности.

Кроме того, на предприятии наблюдался рост задолженности по заработной плате (до 4 – 5 месяцев), отсутствовали разработки новых образцов выпускаемой техники, ассортимент выпуска продукции оставался весьма ограниченным, увеличение выпуска при растущем спросе на производимую продукцию было невозможным. К тому же вполне логично было предположить, что при отсутствии единой программы выхода из сложившегося кризиса предприятие неминуемо придет к полному коллапсу бизнеса, утрате рынков, безработице. Назрела объективная необходимость скорейшего реформирования организационной структуры и имущественного комплекса предприятия. С этой целью в марте 1997 г. была начата разработка программы реструктуризации ПГ во главе с ОАО «ЧЗК». Основной акцент в программе был сделан на резкое снижение себестоимости выпускаемой продукции. Однако фактически реструктуризация предприятия началась еще в ноябре 1995 г. с выделением снабженческо-сбытового звена и созданием ЗАО «Торговый Дом «Ассоциация ЧелПром». Эти действия укладывались в общую стратегическую цель – удовлетворение потребности рынка дорожной техники через создание конкурентоспособной компании.

Вновь созданная структура усилила коммерческий аспект деятельности предприятия, что позволило быстро расширить рынок сбыта, обеспечить поставки материалов, комплектующих, энергоносителей нужного качества и в срок, а также обеспечить своевременную выплату заработной платы работникам. В результате первого шага реструктуризации объем сбыта вырос на 26%.

Реализация плана реструктуризации началась весной 1997 г., когда было принято решение о создании ЗАО «Бизнес Комплекс ЧЗК» и наделением его имуществом непроизводственного значения. Цель этапа состояла в снятии с производства бремени содержания офисных и вспомогательных зданий. Кроме того, в результате целевой эксплуатации недвижимости и привлечения сторонних арендаторов планировалось увеличить цену недвижимости и, как следствие, цену акций ЗАО «Бизнес Комплекс ЧЗК».

По плану реструктуризации производства ОАО «ЧЗК» в 1997 г. было образовано ОАО «Производство трансмиссий». Следующим принципиальным шагом было стимулирование производства через предоставление вновь созданным предприятиям большей экономической самостоятельности. Исходя из этой необходимости совет директоров АО «ЧЗК» принял решение об учреждении дочерних обществ и наделении их имуществом производственного назначения. Таким образом, в соответствии с принятыми решениями были созданы дочерние предприятия АО «ЧЗК»: ОАО «Производство гидравлики», ОАО «Производство металлоконструкций», ОАО «Литейное производство», ОАО «Механосборочное производство», ОАО «Сателлит».

Взамен переданного оборудования АО «ЧЗК» получило право получать дивиденды, принимать решения в дочерних обществах, а так же возможность продавать акции сторонним предприятиям. Логика реформирования на этом этапе была достаточно проста: либо вновь создаваемое предприятие прибыльно и головная компания получит доход от дивидендов и роста курса акций, либо оно убыточно и, по крайней мере, оно не будет ухудшать финансовый результат головного предприятия.

На следующем этапе реструктуризации были образованы отдельные юридические лица с передачей им основных средств группы. При этом декларировались повышение гибкости производства, расширение ассортимента, увеличение защищенности производителя от колебаний конъюнктуры. Таким образом, уже в начале 1999 г. были созданы ООО «КПО «Лидер», как производственная единица, ООО «ЛидерПром» и ООО «Промышленная энергетическая Компания», как владельцы основных производственных фондов. Истинной причиной дробления имущественного и производственного комплексов ОАО «ЧЗК» было

желание обезопасить базовые предприятия группы от риска банкротства в случае обращения взыскания на имущество предприятий.

Результатом проведенной реструктуризации стало увеличение объема производства дорожной техники (табл. 18.7). Снизился уровень себестоимости продукции. Доля денежной составляющей в выручке от реализации дорожной техники увеличилась с 6% до 20%. Создано 300 новых рабочих мест, сокращена задержка по выплате заработной платы до одного месяца, возросла средняя заработная плата.

Таблица 18.7

**Сравнительные показатели деятельности промышленной
группы ОАО «ЧЗК» в период реформирования**

Показатели	год			
	1995	1996	1997	1998
Выпуск дорожной техники (шт.)	311	391	402	712
Себестоимость товарного выпуска (в ценах 1998 г.)	79.250.710	81.657.800	95.092.915	37.458.360
Средняя заработная плата (в ценах 1998 г.), руб.	416	808	984	1700
Численность персонала, чел.	2703	2438	2378	2686

С 1998 г. на предприятиях группы активно разрабатываются новые перспективные виды техники, модернизируется производство, закупаются и осваиваются современные технологии, налаживается собственное производство комплектующих к машинам дорожной техники.

В результате проведения комплексных мероприятий ОАО «ЧЗК» удалось преодолеть кризисное состояние и добиться планируемых параметров деятельности. В основе проводимых изменений лежала реорганизация структуры объединения – была сформирована промышленная группа холдингового типа, состоящая из предприятий, специализирующихся по видам выпускаемой продукции и выполняемым функциям в группе.

По аналогичной схеме были реструктурированы промышленные группы ПО «Промприбор», ОАО «Акционерная компания Лысьвенский металлургический завод», ОАО «Вятско-Полянский машиностроительный завод «Молот», ОАО «Садаки», ОАО «Пермский ЗМК», ОАО «Нововятский ЦБК». При этом отличительной особенностью этих ПГ является установление прямого контроля головной организации за

текущей деятельностью дочерних предприятий с их минимальной самостоятельностью.

Такая же особенность присуща вновь образованным структурам промышленных групп других отраслей. Так, в процессе своей реструктуризации в 1994 г. ОАО «Лукойл-Пермнефть» столкнулось со значительными трудностями и оказалось в состоянии финансового кризиса. В структуру промышленной группы входили пять НГДУ, Управление «Пермнефтегаз», семь буровых подразделений, две базы производственного обслуживания, семь совхозов, шесть УТТ, четыре СМУ, завод железобетонных изделий, учебный комбинат, КИВЦ, НИИ, торговые и другие предприятия.

Кризис, поразивший группу, характеризовался в первую очередь отсутствием платежеспособности, низкой прибыльностью, недостатком собственных оборотных средств.

В ходе всестороннего анализа его параметров деятельности были выявлены причины сложившейся в АО ситуации. Одной из коренных причин была названа неэффективность существовавшей структуры предприятия, которая была явно ориентирована на больший объем работ, нежели тот, который оно выполняло и смогло бы выполнять в обозримом будущем. Структура была перегружена побочными звеньями, выполняющими функции обслуживания основного производства. Это порождало проблемы, связанные с управляемостью, дисбалансом интересов подразделений, сложностью и длительностью некоторых процедур, огромными накладными расходами.

Руководство предприятия рассматривало различные варианты возможных действий по финансовому оздоровлению. В 1995 г. была проведена реструктуризация ПГ во главе с АО «Лукойл-Пермнефть» с целью сокращения непроизводительных расходов через снижение затрат на содержание утяжеляющих структуру АО подразделений. Также удалось добиться снижения себестоимости основной продукции АО путем снижения удельных затрат на сервис (работы и услуги), обеспечения концентрации ресурсов на базовых направлениях деятельности (добыче, подготовке и транспортировке нефти и газа).

В результате реструктуризации были обособлены буровые, транспортные, строительные, ремонтные подразделения, поддерживающие

основное производство или осуществляющие деятельность, стратегически интересную АО. Были выведены из структуры АО подразделения, занимающиеся несвойственной для нефтяной компании деятельностью: сельскохозяйственные предприятия, торговля. Местным органам власти были переданы автомобильные дороги местного значения и социальная сфера.

Таким образом, в структуре АО выделилось ядро промышленной группы, которое было ориентировано на эффективное ведение деятельности исключительно по базовым направлениям. При этом структура вошедших в ядро подразделений была преобразована в соответствии с производственной необходимостью. Сейчас эти подразделения имеют статус филиалов ОАО «Лукойл-Пермнефть», которые подчинены головной организации. Самостоятельность им предоставлена только в рамках оперативного бюджета доходов и расходов, утвержденного созданным в результате реорганизации центральным аппаратом управления.

Основной принцип, положенный в основу проведенной реструктуризации ОАО «Лукойл-Пермнефть», заключался в группировке и обособлении подразделений по степени их участия в производственном цикле. Это выразилось в объединении основного производственного ядра, обособлении подразделений, поддерживающих профильную деятельность, выделении из структуры АО несвойственных производств и направлений деятельности.

Главным итогом реструктуризации явилось достижение финансовой стабилизации промышленной группы. За 1996 г. совокупная выручка предприятий группы возросла на 41%. Столь значительный эффект был обусловлен тем, что до реструктуризации мощности подразделений существенно превосходили потребность «Лукойл-Пермнефть» в их услугах и не использовались. В настоящее время головное предприятие группы покупает ровно столько работ и услуг, сколько нужно для его основной деятельности, и доля его заказов в портфелях дочерних обществ снижается. В среднем на долю «Лукойл-Пермнефть» приходится не более 56% от общего объема работ и услуг, которые производят дочерние предприятия. Для различных предприятий показатели разные – от 75% для буровых предприятий до 3% по транспортным предприятиям. Но нигде

доля «Лукойл-Пермнефть» в структуре заказов не достигла 100%. Все остальное – заказы сторонних организаций.

Кроме того, введение отношений «заказчик-подрядчик» заставляет производственные подразделения «Лукойл-Пермнефть» более взвешенно подходить к определению собственных потребностей. Тем более что каждое из таких подразделений работает в рамках бюджета, который контролируется руководством группы.

Проведенная реструктуризация создала основное условие для вовлечения предприятий во взаимоотношения по принципу «заказчик-подрядчик». Этим условием стало появление юридически независимых субъектов взаимоотношений (головная организация и различные дочерние предприятия).

Опыт реструктуризации «Лукойл-Пермнефть» в настоящий момент стал классическим образцом реформирования ПГ в России. Он был использован при реструктуризации таких крупных объединений, как ОАО «Ижорские заводы», «Северсталь», ФПГ «Уральские заводы», ФПГ «Магнитогорская сталь», ФПГ «СибАл».

Свои особенности реструктуризации были и у ОАО «КМПО». Открытое акционерное общество «Казанское моторостроительное производственное объединение» – крупное производственное объединение Приволжского федерального округа. Основу номенклатуры выпускаемой продукции составляют авиационные двигатели и двигатели для подстанций по перекачке газа. ОАО «КМПО» наряду с такими предприятиями как АО «Авиамотор», ОАО «Моторостроитель», ОАО «Металлист-Самара», НТК «Двигатели НК» СГЭС, СКБМ, а также ОАО «ЭЛРосс» и АКБ «СКД-Банк» входят в состав ФПГ «Двигатели НК». Однако степень интеграции этих предприятий и финансовых структур не высока. Структура ФПГ «Двигатели НК» являет пример «перевернутого холдинга». Предприятия – участники ФПГ выступают учредителями центральной компании ФПГ, которая не участвует в принятии хозяйственных решений в рамках ФПГ. Участие в ФПГ используется предприятиями лишь для целей представительства на международных рынках и для согласования интересов с государством. Участники ФПГ сохранили весьма значительную автономию, и, в свою очередь, сами являются головными организациями своих промышленных групп,

образованных вокруг них. Так, ОАО «КМПО» является учредителем более 17 предприятий и организаций, имеет девять филиалов и является классическим примером ПГ в форме холдинга. В 1990-х гг. ОАО «КМПО» столкнулось с серьезными проблемами переходного периода: снижением платежеспособного спроса на продукцию объединения, дефицитом оборотных средств, трудностями обновления ОПФ, ростом издержек и другими проблемами, характерными для многих предприятий и промышленных групп того времени. Положение усугубилось финансовым кризисом 1998 г. В этих условиях акционерами и руководством объединения было принято решение о реструктуризации объединения, реализация мероприятий которой пришлось на 2001 – 2002 гг.

Среди основных причин кризисного состояния объединения следует назвать: (1) значительную степень износа основных производственных фондов; (2) устаревшие производственные технологии; (3) нерациональную структуру вложений в дочерние и зависимые общества – членов ПГ, отсутствие должного контроля за деятельностью этих обществ; (4) неэффективную структуру управления предприятиями ПГ.

Из положительных моментов, характеризующих деятельность ПГ, можно отметить: (1) сохранение высококвалифицированного персонала на предприятиях группы; (2) востребованность продукции ОАО «КМПО» на рынке при невысоком уровне конкуренции; (3) заинтересованность органов государственной власти в продолжении работы предприятий группы.

В ходе реструктуризации ОАО «КМПО» был сделан упор на повышение степени интеграции подразделений холдинга, разделение полномочий органов управления, реализацию мероприятий по обновлению ОПФ и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Проведенный обзор позволяет сформулировать общие принципы и задачи реструктуризации ПГ. Заметим, что все рассмотренные примеры реструктуризации являются примерами

реформирования производственных объединений социалистического типа, созданных до 1990 г. Вместе с тем в российской практике имеются примеры реструктуризации ПГ, образованных в годы реформ: ФПГ «Интеррос», ОАО «Объединенные машиностроительные заводы», ОАО «Диалог», ОАО «Савва», «Альфа-групп». Отличительной особенностью реструктуризации таких ПГ является диверсификация деятельности с целью снижения зависимости от внешних рисков при относительно незначительном вмешательстве в деятельность дочерних предприятий. Эти ПГ имеют весьма подвижный состав участников в связи с приобретением (продажей) дочерних предприятий.

Опыт реструктуризации российских промышленных групп доказывает, что переход от «производства» к «приобретению» услуг производственного обеспечения сегодня для них наиболее эффективен. Важно отметить, что есть несколько дополнительных условий и обстоятельств, критичных для успешного проведения такого перехода. В целом они сводятся к следующему.

Необходима конкурентная среда на рынке соответствующих услуг вспомогательного производства. Причем, такая конкуренция может быть создана искусственно: создаются несколько сервисных предприятий, оказывающих однотипные услуги.

В рамках предприятия основного производства необходимо разграничение функций «собственника», то есть учредителя сервисных предприятий, и их «заказчика». В случае отсутствия такого разграничения, возникает закономерное противоречие интересов материнской и дочерних сервисных компаний, каждая из которых имеет целью получение большей прибыли от хозяйственной деятельности.

Однако перед менеджерами, осуществляющими реструктуризацию промышленных групп, остается также большое количество нерешенных методологических проблем, неминуемо ее сопровождающих:

отсутствие методик оценки финансового состояния промышленных групп, использующих формализованные критерии;

отсутствие систематизированных методик по реструктуризации промышленных групп, выражающиеся в необходимости в сжатые сроки разрабатывать концепции реструктуризации ПГ, а также детализированные описания методов и конкретных мероприятий;

сложности институционального характера, возникающие при реализации мероприятий по реструктуризации ПГ и связанные с несовершенством современного российского законодательства, отсутствием механизмов реализации декларируемых законодательством льгот для ПГ, а также в некоторых случаях противодействием со стороны местных властей.

Вместе с тем, несмотря на все эти сложности, в России накоплен достаточный опыт успешной реструктуризации предприятий и ПГ, чтобы сделать его теоретическое обобщение и методологическое развитие.

Реструктуризацию ПГ можно трактовать как комплексный процесс структурной перестройки ресурсного потенциала и экономических отношений в ПГ. Причем под ресурсным потенциалом будем понимать совокупность технических, технологических, финансовых, информационных кадровых и правовых ресурсов, принадлежащих группе. Реструктуризация затрагивает все стороны деятельности ПГ, приводя ее в соответствие с новыми целями и задачами, поставленными перед группой.

Реструктуризация промышленной группы включает в себя комплекс мероприятий производственно-управленческого характера, направленных на достижение запланированных целей (рис. 18.1).

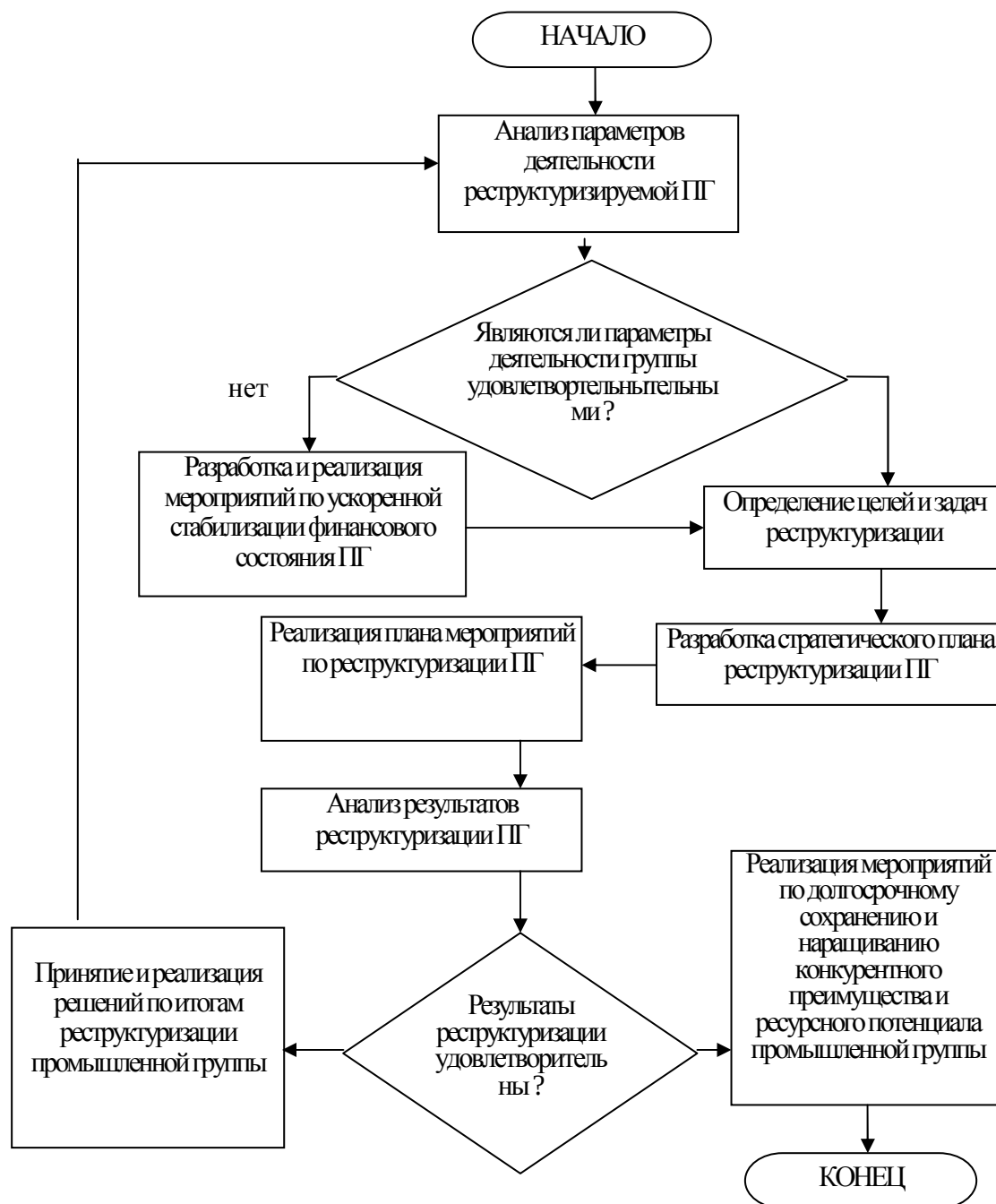


Рис. 18.1. Типовая блок-схема реструктуризации ИГ

Как уже было отмечено, реструктуризация является наиболее эффективным способом преодоления кризисного состояния предприятий, повышения эффективности их деятельности и, в конечном счете, успешной их выживаемости в условиях конкурентной среды. Поэтому можно систематизировать причины, по которым собственники ИГ прибегают к реструктуризации (рис. 18.2).

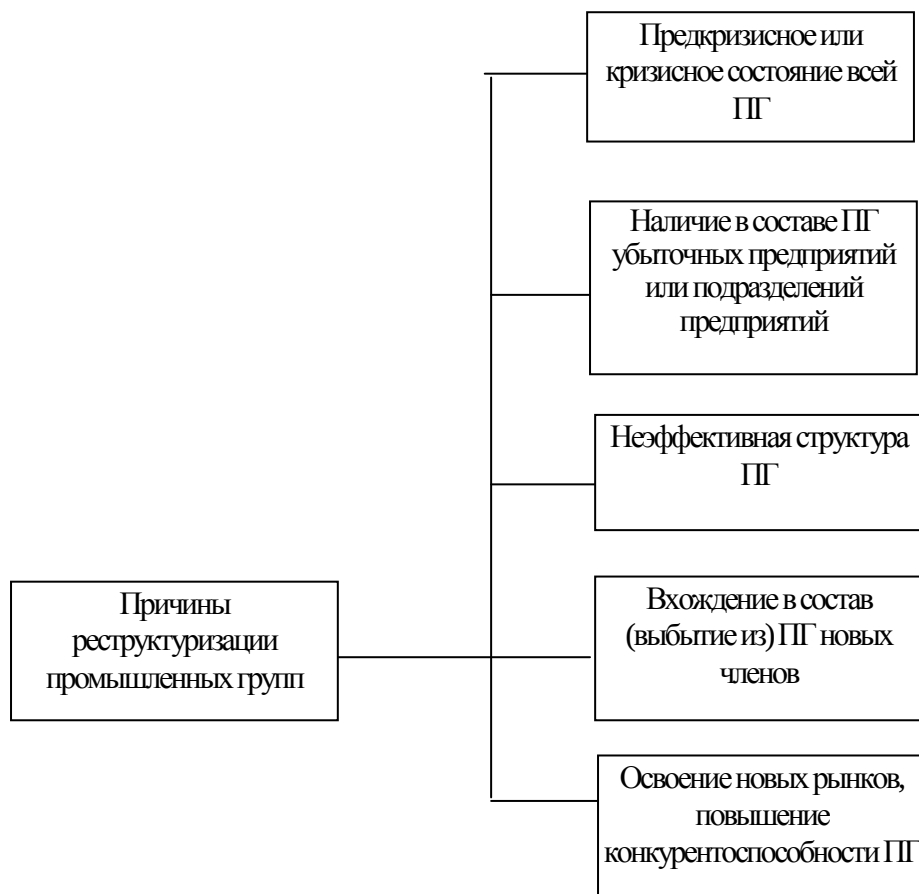


Рис. 18.2. Предпосылки реструктуризации ПГ

Следующим этапом после определения причин реструктуризации является установление ее целей. Игнорирование целеполагания процесса реструктуризации вряд ли можно считать разумным, поскольку при этом невозможно будет оценить целесообразность проведения того или иного мероприятия, а также результата реструктуризации. В общем случае дерево целей реструктуризации ПГ можно представить следующим образом (рис. 18.3).

На рис. 18.3 можно выделить цели первого уровня – как глобальные цели реструктуризации, цели второго уровня раскрывают и уточняют цели первого уровня. Цели третьего (и более низких уровней) на схеме не показаны, так как их дальнейшее структурирование возможно лишь при рассмотрении конкретной ПГ, и последующее уточнение целей будет представлять собой перечисление мероприятий реструктуризации.

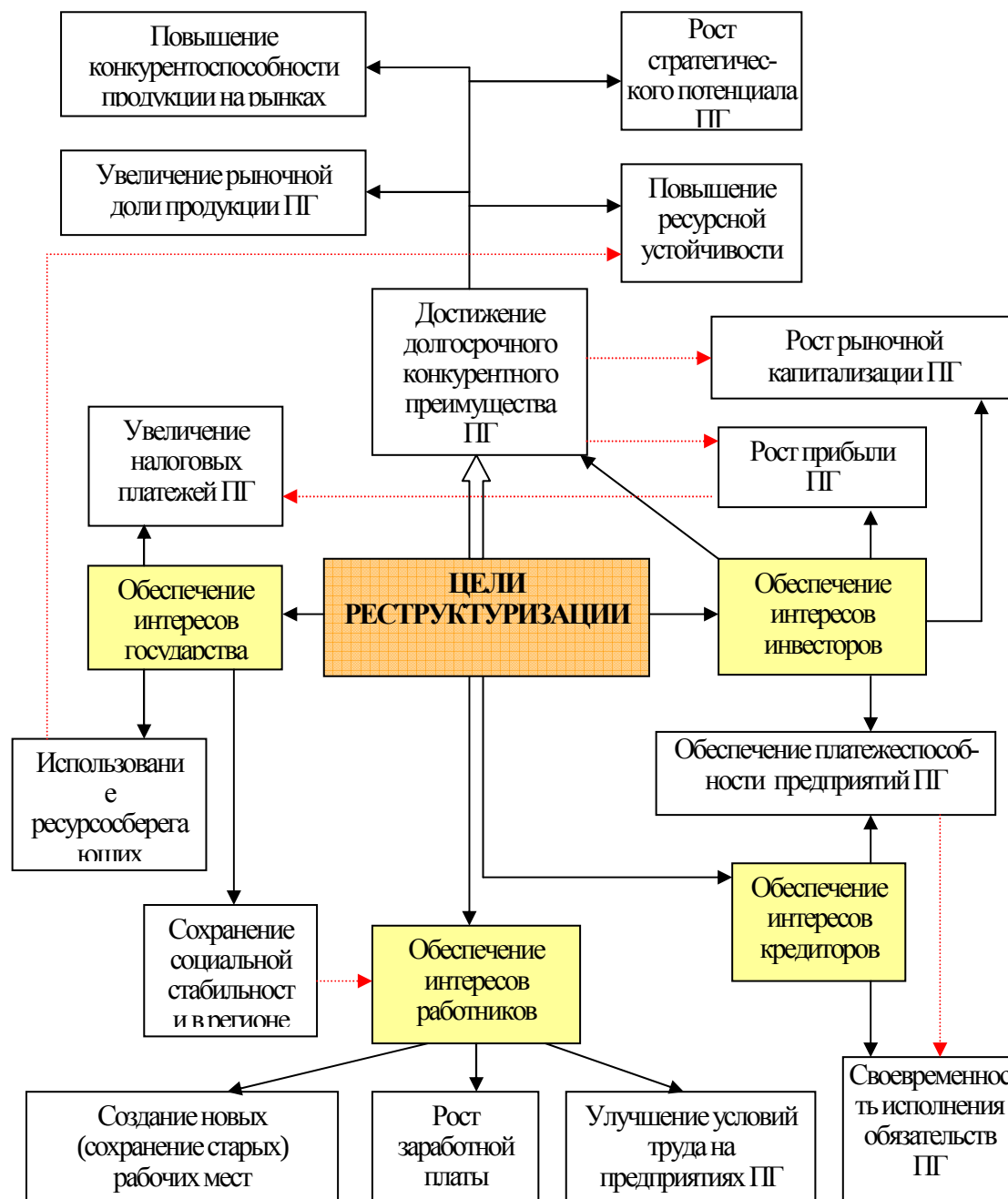


Рис. 18.3. Дерево целей реструктуризации ПГ

Цель реструктуризации для собственников ПГ заключается в формировании рациональной структуры имущественного потенциала и его источников, обеспечивающей необходимую рентабельность производства, а также рост капитализации предприятия, влияющий на увеличение имущественной доли каждого собственника и размеры дивидендных выплат по акциям. Для государства реструктуризация предприятий имеет несколько иной смысл – создание условий для роста налоговых поступлений в бюджет, обеспечения занятости и социальных гарантий

работающему персоналу, достижения независимости от импорта, а также повышения экспортного потенциала промышленности, соблюдения национальных интересов.

Основной задачей реструктуризации ПГ является достижение целей, определенных бизнес-планом в установленные сроки и с минимумом затрат и потерь. Следует отметить, что максимизация экономического результата от реструктуризации является лишь одной из ее группы целей. Другие основные задачи реструктуризации заключаются в привлечении кредитных и инвестиционных ресурсов для развития ПГ, поиске партнеров в производственной деятельности, расширении и укрупнении производства, внедрении новых технологических схем, диверсификации и демонополизации производственных процессов. Конечной целью проведения реструктуризации может быть повышение качества управления предприятиями, финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности ПГ на основе разработки и реализации эффективной стратегии развития.

В большинстве публикаций, отражающих опыт реструктуризации в промышленности (например, Ганьжин В. А. и др. 1999; Ляпунов С. И., 2001), отмечается, что при ее проведении пересекаются интересы собственников предприятий (акционеров, участников), трудового коллектива, кредиторов предприятия, органов государственного управления, на территории которых расположено данное предприятие.

Интересы собственников понятны: сохранить вложенный капитал, а, значит, попытаться не допустить банкротства предприятия или, как минимум, вывести из-под банкротства основную часть его ликвидного имущества. Интересы трудового коллектива тоже достаточно четко определены: не допустить сокращения и увольнения работающих, снижения уровня заработной платы. А вот интересы кредиторов предприятия не так однозначны. Они дифференцируются в зависимости от очередности при потенциальном банкротстве и размера ликвидного имущества, находящегося в собственности предприятия.

Интересы органов государственного и местного самоуправления могут противоречить не только интересам предыдущих трех групп участников реструктуризационного процесса, но и самим себе в зависимости от конкретной ситуации.

Таким образом, при разработке программы реструктуризации особенно важно найти компромисс, определить тот рациональный вариант, который бы устроил каждую заинтересованную группу, поскольку соблюдение интересов каждой заинтересованной стороны является одной из составляющих успешного завершения процесса реструктуризации.

Наряду с этим, несмотря на специфичность (уникальность) каждой конкретной ПГ и условий ее функционирования, можно систематизировать следующие основные направления реструктуризации ПГ (рис. 18.4).

При этом в рамках реструктуризации имущественного потенциала и его источников проводятся следующие процедуры (рис. 18.5).

Особое внимание при реструктуризации целесообразно уделять повышению информационного и управленческого потенциала ПГ, которые можно определить как способность предприятия своевременно воспринимать и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды (рис. 18.6).

1. Реорганизация системы управления предприятиями группы является весьма сложной задачей менеджмента. Принципы формирования организационной структуры ПГ целесообразно применять в соответствии с общепринятыми подходами к формированию системы управления холдингами (Беляева И. Ю. 1999)

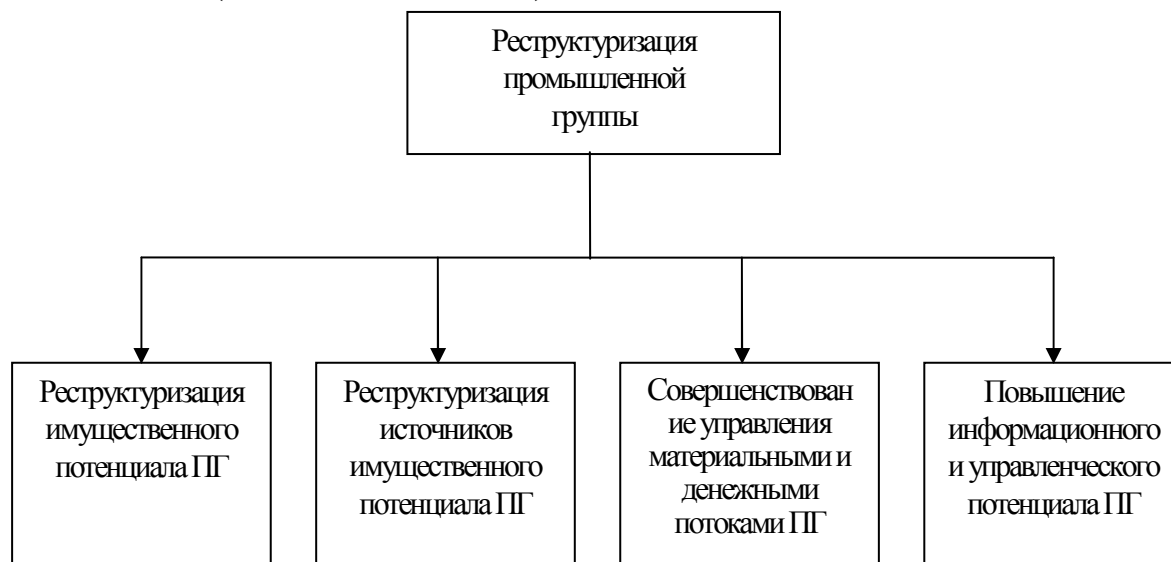
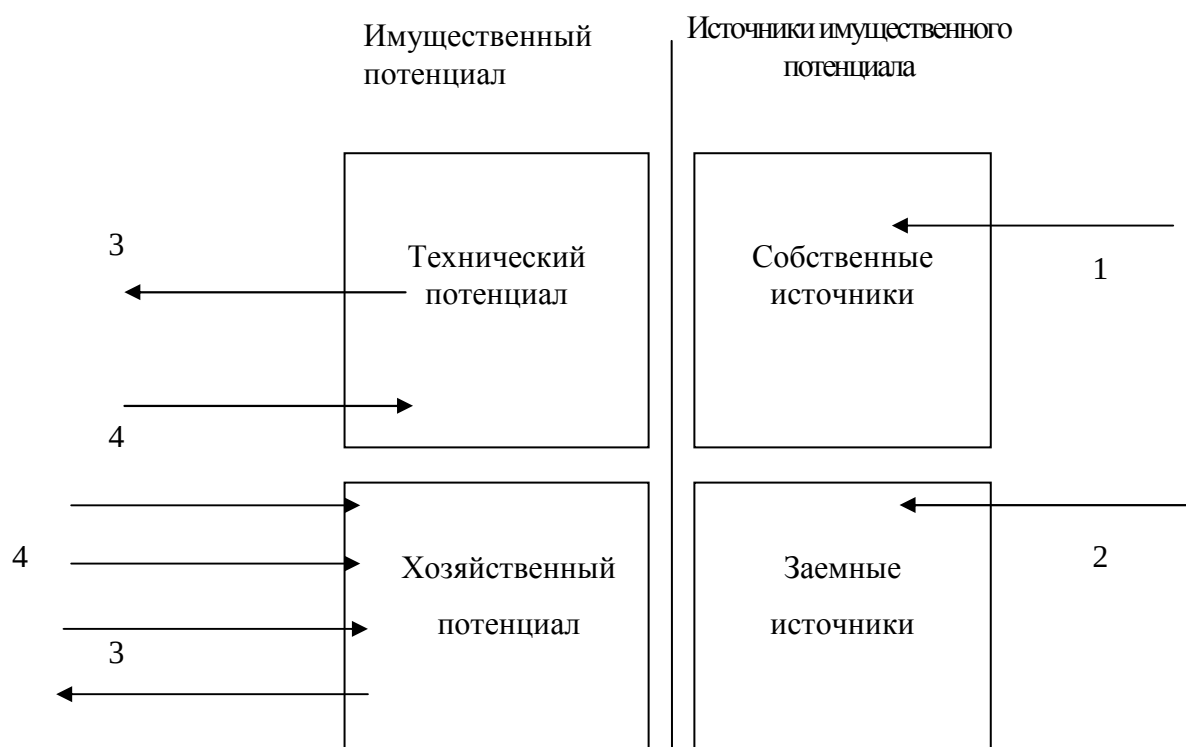


Рис. 18.4. Основные направления реструктуризации ПГ.



Обозначения: (1) – увеличения собственного капитала ПГ за счет дополнительных эмиссий акций; (2) – привлечение кредитных ресурсов от сторонних организаций; (3) – реализация активов (имущества группы); (4) – приобретение новой техники (оборудования).

Рис. 18.5. Направления воздействия основных мероприятий реструктуризации на имущественный потенциал и его источники.

В общем случае результаты реструктуризации ПГ можно считать успешными, если:

- полностью выполнены поставленные перед началом ее осуществления цели и задачи;
- параметры деятельности стабилизировались и имеют положительные тенденции долгосрочного характера;
- оптимизирована производственная и организационная структура ПГ;
- разработаны и выполняются финансовые и производственные планы развития;
- функционирует современная информационная система, обеспечивающая поддержку принятия управленческих решений и базирующаяся на современных информационных технологиях;

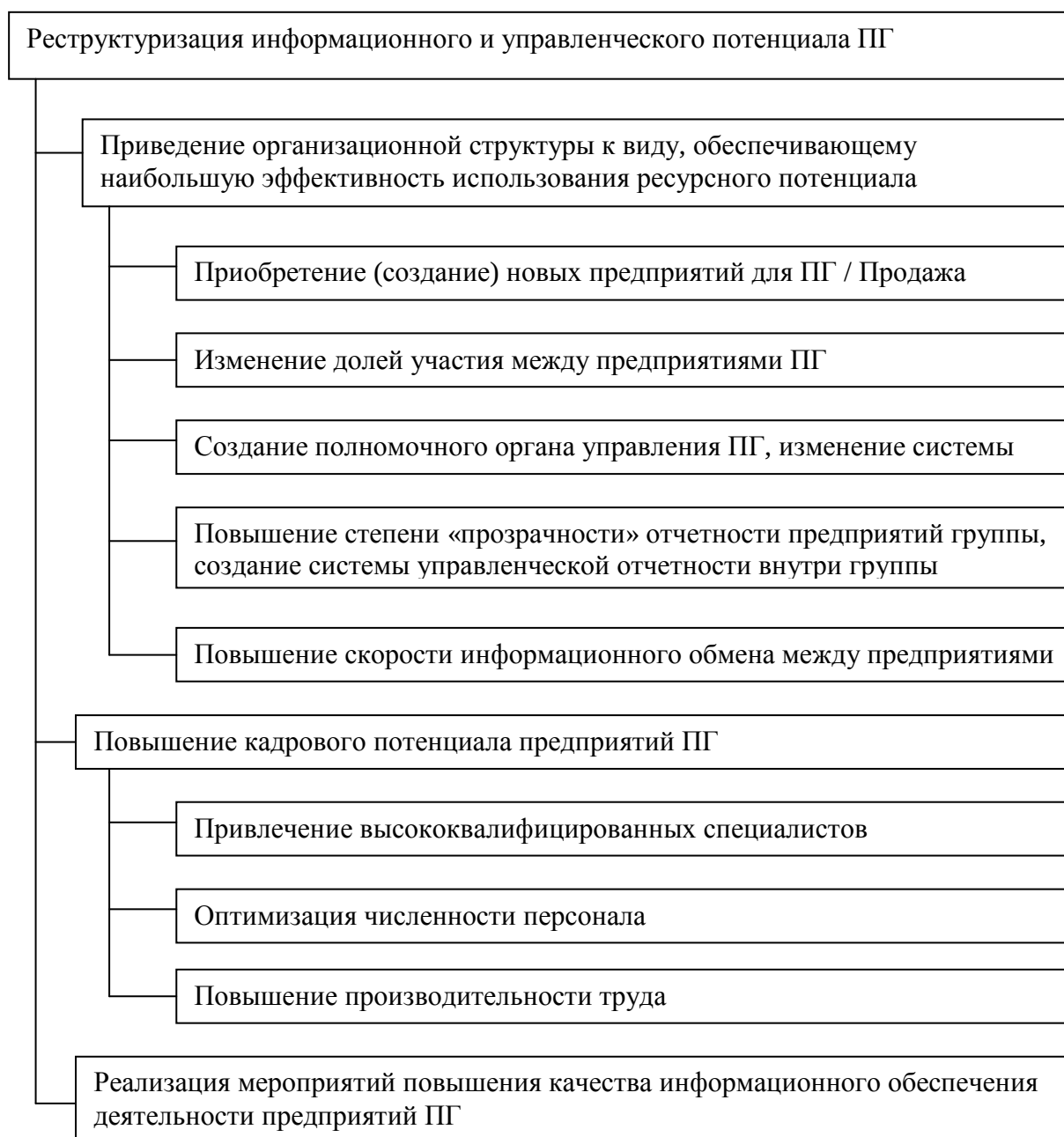


Рис. 18.6. Реструктуризация информационного и управленческого потенциала ПГ.

- постоянно осуществляется стратегическое планирование деятельности предприятий и группы в целом;
- предприятия повысили свою инвестиционную привлекательность;
- рыночная оценка является привлекательной для прямых и портфельных инвесторов;
- предприятия укрепили свои позиции в отрасли;

- наблюдаются устойчивые тенденции роста рыночной капитализации.

Таким образом, успешную реструктуризацию ПГ можно осуществить лишь при условии четкого целеполагания, глубокого анализа деформируемых параметров и факторов риска, комплексного стратегического планирования, дальнейшего эффективного управления и контроля исполнения планируемых мероприятий.

18.3. ПРОЦЕДУРЫ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ И ДЕНЕЖНЫМИ ПАРАМЕТРАМИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРУКТУР

Как уже отмечалось, одно из важнейших преимуществ ПГ перед отдельными независимыми промышленными предприятиями состоит в возможности достижения конкурентного преимущества за счет синергического эффекта, возникающего при эффективном распределении ресурсов внутри ПГ. Важной частью этого процесса, помимо реструктуризации имущества и источников ПГ, является оптимизация материальных и денежных параметров ПГ.

Не ограничивая общности, рассмотрим на примере вертикально-интегрированной ПГ схему ее функционирования в разрезе материальных потоков (рис. 18.7). Данный пример позволит представить процесс ценообразования на продукцию группы и проанализировать ее товарно-денежные потоки.

Примечания и комментарии к схеме:

1) На схеме не показано движение безналичных средств, используемых в расчетах между предприятиями. Оно осуществляется через банк в направлениях, противоположных направлениям движения товарно-материальных ценностей.

2) Возврат кредитов и процентов по ним осуществляется в направлениях, противоположных направлениям движения кредитных ресурсов.

Основу вертикально-интегрированной ПГ составляют предприятия базовой технологической цепочки, которая начинается с добычи сырья. Сырье, проходя различные стадии обработки, превращается в готовую продукцию. В ПГ предполагается наличие предприятий, обслуживающих производственный процесс (вспомогательные производства, транспортные, сервисные предприятия).

Банк также может быть участником группы: через него осуществляются расчеты между предприятиями, движение кредитных ресурсов. В составе финансово-промышленных групп банк может взять на себя роль головной компании.

Следует отметить, что любые другие виды ПГ также будут укладываться в предлагаемую модель. Так, например, если рассматриваемая ПГ является не вертикально интегрированной корпорацией, а диверсифицированной, то можно рассматривать несколько, как правило, не взаимосвязанных технологических цепочек. При этом подходы к изучению такой ситуации принципиально не меняются.

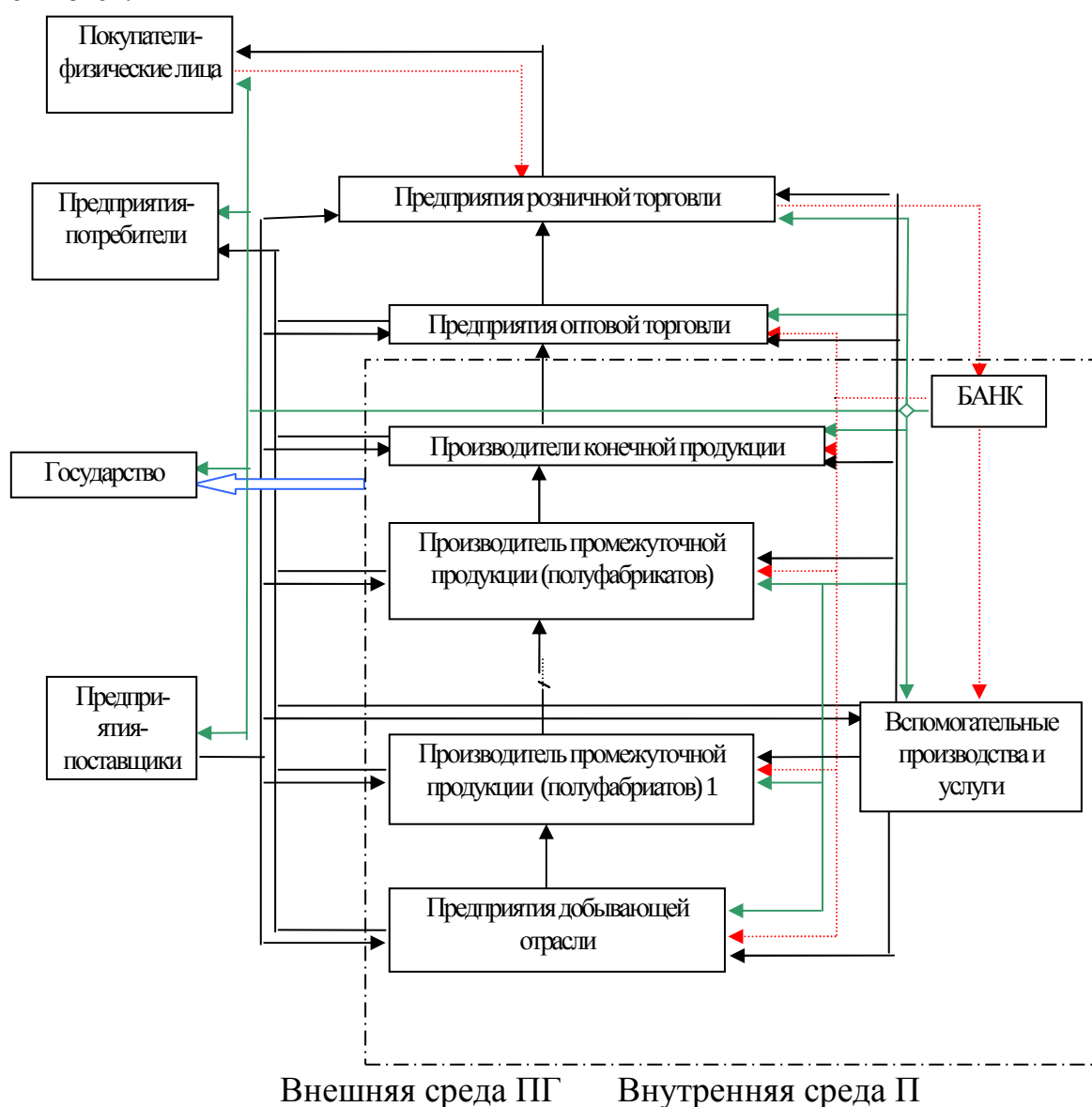


Рис. 18.7. Схема движения материальных и денежных потоков вертикально-интегрированной ПГ.

Обозначения:

движение товарно-материальных ценностей в натуральном
→ выражении;

→ потоки налоговых платежей, уплачиваемые группой;

→ движение наличных денежных средств;

→ движение кредитных ресурсов.

На основании рассмотренной схемы может быть построена модель функционирования ПГ, позволяющая анализировать допустимые варианты перераспределения ресурсов и управлять прибыльностью предприятий ПГ.

При построении модели были приняты следующие исходные предпосылки и допущения:

продукция любого предприятия ПГ реализуется как внутри группы, так и вне нее;

сырье и полуфабрикаты, используемые для производства продукции, закупаются предприятиями ПГ, а при отсутствии соответствующей продукции в номенклатуре плана производства группы – у сторонних производителей;

финансовые услуги предприятиям группы, в том числе предоставление банковского кредита, оказывает только банк, входящий в ПГ.

Цена конечной продукции группы складывается из полной себестоимости продукции и прибыли от ее реализации. Началом производственного цикла конечной продукции, как товара, и ее ценообразования можно считать добычу сырья, осуществляемого добывающими предприятиями группы. Производственный цикл завершается реализацией готовой продукции предприятиям оптовой торговли.

Анализируя процесс ценообразования конечной продукции группы, будем исходить из того, что каждое i -е предприятие технологической цепочки ПГ в рассматриваемом периоде (длительностью до года включительно) рассчитывает за счет выручки от реализации своей продукции B_i покрыть следующие составляющие затрат и образовать прибыль (руб./период):

$$B_i = 3ПЛ_i + 0,01P \cdot K_i + 3C_i + 3Г_i + 3ГО_i + H_i + П_i, \quad (18.1)$$

где $ЗПЛ_i$ – расходы на заработную плату персонала i -го предприятия;
 $0,01P \cdot K_i$ – уплата процентов $P(\%)$ i -м предприятием за пользование
банковским кредитом, предоставленный ему банком в объеме K_i ; $ЗC_i$ –
прочие затраты i -го предприятия, уплачиваемые сторонним предприятиям;
 $ЗГ_i$ – прочие платежи i -го предприятия предприятию группы –
поставщику сырья (у добывающего предприятия $ЗГ_1 = 0$); $ЗГО_i$ – прочие
затраты i -го предприятия, уплачиваемые обслуживающим предприятиям
группы; H_i – налоги, входящие в состав налогооблагаемой базы и
уплачиваемые i -м предприятием; Π_i – прибыль i -го предприятия до
уплаты налога.

В свою очередь, продукция i -го предприятия реализуется как
предприятиям группы, так и сторонним покупателям:

$$B_i = BG_i + BC_i, \quad (18.2)$$

где BG_i – стоимость продукции i -го предприятия, реализованной внутри
группы; BC_i – стоимость продукции i -го предприятия, реализованной
сторонним покупателям.

Поскольку продукция i -го предприятия является полуфабрикатом
(сырьем) для $(i+1)$ -го предприятия, то

$$BG_i = ЗГ_{i+1}, \quad (18.3)$$

причем

$$ЗГ_{i+1} = d_i B_i, \quad (18.4)$$

где d_i – доля продукции i -го предприятия, реализуемой внутри ПГ.

Суммируя выручку в выражении (1) по всем m предприятиям
группы, получим:

$$\sum_{i=1}^m B_i = \sum_{i=1}^m (ЗПЛ_i + 0,01P \cdot K_i + ЗC_i + ЗГ_i + ЗГО_i + H_i + \Pi_i). \quad (18.5)$$

Подставляя (18.4) в (18.5) и учитывая, что $ЗГ_1 = 0$, получаем:

$$\sum_{i=1}^m (1 - d_i) B_i = \sum_{i=1}^m (ЗПЛ_i + 0,01P \cdot K_i + ЗC_i + ЗГО_i + H_i + \Pi_i). \quad (18.6)$$

Также необходимо отметить, что

$$B_o = BC_o + \sum_{i=1}^m 3GO_i, \quad (18.7)$$

где BC_o – выручка от реализации продукции обслуживающего предприятия сторонним покупателям; B_o – общая стоимость продукции (доход) обслуживающего предприятия.

В свою очередь общий доход обслуживающего предприятия группы B_o и банка от реализации банковских услуг B_{δ} соответственно включают:

$$B_o = 3ПЛ_o + 3C_o + H_o + П_o \quad (18.8)$$

$$B_{\delta} = BC_{\delta} + 0,01P \sum_{i=1}^m K_i, \quad (18.9)$$

где BC_{δ} – доход от банковских услуг, реализованных сторонним покупателям.

С другой стороны, аналогично (18.8), общий доход банка от реализации банковских услуг можно представить

$$B_{\delta} = 3ПЛ_{\delta} + 3C_{\delta} + H_{\delta} + П_{\delta}. \quad (18.10)$$

Общую выручку ПГ от реализации товаров и услуг (ВПГ) можно вычислить, подставив в выражение (18.6) выражения (18.7) – (18.10):

$$\begin{aligned} & \sum_{i=1}^m (1-d_i)B_i + BC_o + BC_{\delta} = \\ & = \left(\sum_{i=1}^m 3ПЛ_i + 3ПЛ_o + 3ПЛ_{\delta} \right) + \\ & \quad + \left(\sum_{i=1}^m 3C_i + 3C_o + 3C_{\delta} \right) + \left(\sum_{i=1}^m H_i + H_o + H_{\delta} \right) + \left(\sum_{i=1}^m П_i + П_o + П_{\delta} \right) \end{aligned} \quad (18.11)$$

Здесь выражение в первой скобке – общий фонд заработной платы в группе; во второй скобке – сумма затрат на материальные ресурсы, приобретаемые группой у сторонних поставщиков, в третьей скобке – налоги, выплачиваемые группой; в четвертой – прибыль группы.

При этом сумма затрат на заработную плату, налоги, а также прибыль ПГ равна добавленной стоимости продукции группы.

Анализируя выражение (18.11), можно сделать следующие выводы:

1) В условиях конкурентной среды и при заданных технологиях группа не может минимизировать добавленную стоимость – базу для

расчета НДС, поскольку добавленная стоимость продукции группы равна выручке, являющейся фиксированной величиной.

2) В условиях постоянной выручки ПГ может перераспределять издержки между своими предприятиями путем изменения трансфертных цен (цены, по которым участники ПГ рассчитываются между собой за произведенную продукцию). Например, занижая стоимость произведенной продукции, предприятие группы может искусственно уменьшить свою прибыль. При этом у того предприятия группы, которое покупает продукцию по заниженной цене, прибыль искусственно завышается. Таким образом, перераспределив прибыль между своими предприятиями ПГ, имеет возможность регулировать их результаты деятельности, а также использовать все возможности минимизации налогов, что является важным преимуществом ПГ перед отдельными разрозненными предприятиями, принадлежащим различным собственникам.

В рамках рассматриваемой экономической модели решение задачи распределения трансфертных цен между предприятиями группы равносильно решению задачи управления себестоимостью промежуточной продукции ПГ. Приняв допущение, что продукция каждого предприятия может реализовываться другим предприятиям группы по различным ценам, прибыль структурной бизнес-единицы группы, возникающая в процессе функционирования ПГ, может быть определена следующим образом:

$$\Pi_i = \sum_{j=1}^n d_{ij} N_{ij} x_{ij} - \sum_{j=1}^n d_{i-1,j} N_{i-1,j} x_{i-1,j} + \sum_{j=1}^n (1 - d_{ij}) u_{p_{ij}} N_{ij} - ПЗ_i \quad (18.12)$$

Здесь m – количество предприятий группы; n – количество наименований продукции, выпускаемой i -м предприятием; x_{ij} – цена j -го вида продукции, выпускаемого i -м предприятием; $u_{p_{ij}}$ – рыночная цена j -го вида продукции i -го предприятия, причем $x_{m_j} = u_{p_{mj}} (j = \overline{1, n})$; N_{ij} – объем производства i -го предприятия j -го вида продукции; d_{ij} – доля j -го вида продукции, продаваемой i -м предприятием другим предприятиям группы; $ПЗ_i$ – прочие затраты i -го предприятия.

Агрегируя (18.12) по видам продукции и предприятиям группы, можно получить выражение корпоративной прибыли как критерий эффективности деятельности группы в целом $\Pi(x)$:

$$\Pi(x) = \sum_{i=1}^n \Pi_i(x) = \sum_{i=1}^m \left\{ \sum_{j=1}^n [d_{ij} N_{ij} x_{ij} - d_{i-1,j} N_{ij} x_{i-1,j} + (1 - d_{ij}) u_{p_{ij}} N_{ij}] - \Pi Z_i \right\} \rightarrow \max.$$

Если учесть еще и ресурсные ограничения по основным производственным факторам, а также минимально-допустимым значениям плановой выручки (или прибыли) каждой структурной бизнес-единицы, то решением подобной оптимизационной задачи будут значения $x_{ij} (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n})$ трансфертных цен, соответствующие ненулевому значению прибыли каждого предприятия.

Поскольку все предприятия ПГ в рамках рассматриваемой модели имеют расчетные счета в одном банке, то любые расчеты между этими предприятиями происходят путем переводов средств с одного счета на другой внутри банка. Предприятие, проанализировав свои денежные потоки, может определить средний остаток средств на расчетном счете, необходимый для поддержания срочной ликвидности (PC_i). Поскольку предприятие осуществляет платежи как в адрес сторонних получателей средств (сторонние поставщики, персонал, бюджет), так и в адрес предприятий группы, то этот остаток условно можно разделить на две части:

PCC_i – остаток средств на расчетном счете i -го предприятия, необходимый для расчета со сторонними получателями средств;

$PC\Gamma_i$ – остаток средств на расчетном счете i -го предприятия, необходимый для расчета с предприятиями группы:

$$PC\Gamma_i = d_i \cdot PC_i,$$

где d_i – доля остатка средств на расчетном счете, необходимого для расчета с предприятиями группы, в общем остатке.

Величину d_i можно вычислить из отношения:

$$d_i = \frac{0,01P \cdot K_i + 3\Gamma_i + 3\Gamma O_i}{3\text{ПЛ}_i + 0,01P \cdot K_i + 3C_i + 3\Gamma_i + 3\Gamma O_i + H_i + \Pi_i}.$$

Общая сумма средних остатков средств предприятий группы на расчетных счетах в банке (ОРС) составит

$$ОРС = \sum_{i=1}^m PC_i + PC_o ,$$

где PC_o – остаток средств обслуживающего предприятия на расчетном счете.

Очевидно, что часть $ОРС$, равная $\sum_{i=1}^m PC_i$, представляет собой

сумму средств, которая циркулирует внутри банка. Следовательно, банк может без ущерба для своей ликвидности дополнительно разместить эти средства в активах, приносящих доход. Например, банк может выдать предприятию инвестиционный кредит. Таким образом, можно решить самую сложную задачу реструктуризации промышленной группы – нахождение надежного источника финансирования реструктуризации. Однако ПГ может воспользоваться этим источником лишь при условии вхождения банка в состав группы. В противном случае выгоды ПГ от ведения расчетных счетов всех предприятий группы в одном банке не будут столь очевидны.

Но есть и другой вариант расчетов между предприятиями ПГ. Они могут использовать в расчетах между собой вместо денежных средств векселя одного из предприятий группы. Ликвидность таких векселей внутри группы можно приравнять к ликвидности денег. При этом ПГ также получает возможность высвобождения части денежных средств из состава оборотных активов вследствие проявления синергического эффекта от объединения предприятий в группу. А величина, равная

$$ОРС = \sum_{i=1}^m PC_i ,$$
 есть его количественное выражение.

Кроме того, как было ранее отмечено, признаком промышленной группы является наличие в ней органа, координирующего деятельность предприятий. Следовательно, участники ПГ имеют возможность получать полную (инсайдерскую) информацию о наличии и составе товарно-материальных запасов своих поставщиков – членов ПГ. Подобная информационная «прозрачность» среди участников группы может быть

ими использована для целей уменьшения производственных запасов, что также влечет за собой высвобождение оборотных средств.

Таким образом, реструктуризация товарно-денежных потоков ПГ позволяет управлять результатами деятельности предприятий группы, а также изыскать дополнительные источники финансирования инвестиций, не прибегая к внешним заимствованиям.

18.4. МОДЕЛИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО ИСТОЧНИКОВ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ

Экономическая интерпретация и математическая модель реструктуризации имущественного потенциала: формирование явного вида целевой функции, ограничений и граничных условий, – будут определяться текущим уровнем финансовой состоятельности, прежде всего – сложившимся уровнем платежеспособности ПГ. Так, для неплатежеспособных ПГ, находящихся в пред- или кризисном состояниях, постановка задачи оптимизации выбора направлений текущей деятельности будет заключаться в выборе наиболее эффективной реорганизационной для этой деятельности политики управления имущественным потенциалом и его источниками. Для финансово-устойчивых предприятий и ПГ постановка задачи оптимизации сводится к поддержанию и развитию достигнутого уровня финансовой состоятельности за счет реализации такого комплекса организационно-технических мероприятий по функциям управления деятельностью, которые обеспечили бы возможность совершенствования большинства основных показателей финансовой состоятельности.

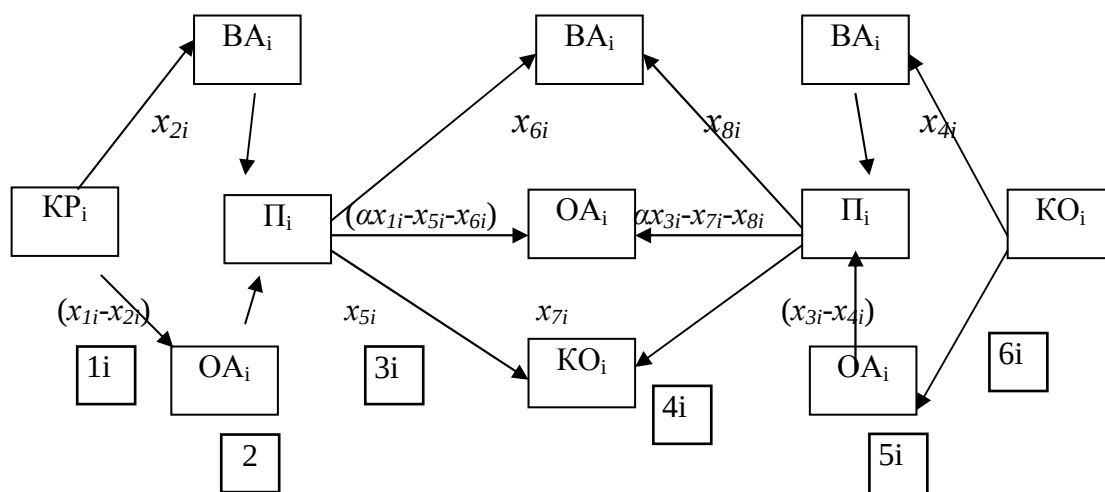
Экономико-организационными предпосылками построения оптимальных стратегий развития ПГ могли бы быть выбранные нами условия: (1) четко сформулированная и обоснованная генеральная цель – корпоративная миссия предприятий по конкретным направлениям деятельности и развития; (2) удовлетворительная структура баланса, а также достаточный уровень финансовой устойчивости (платежеспособности); (3) возможность развития производства стратегической группы товаров за счет привлечения на цели развития как внешних, так и собственных источников инвестиций.

При наличии таких общих предпосылок возможность устойчивого и эффективного в стратегической перспективе развития может быть достигнута, например, при реализации следующей схемы (процедуры) управления имущественным потенциалом и его источниками (Экономическая стратегия фирмы, 2003) (рис. 18.8): Экономическая интерпретация этой схемы комбинированного инвестирования стратегий развития и реорганизационных политик заключается в следующем (в соответствии с цифровыми обозначениями и индексами переменных):

1) Первоочередным импульсом стратегического развития могут выступать средства внешнего кредитования – долгосрочные кредиты и займы $ДКЗ_i$, а также источники собственных средств: фонд накопления, нераспределенная прибыль предыдущих периодов, сальдо результатов прочей реализации – в суммарном объеме $x_{1i}^{*})$.

Эти средства распределяются по двум направлениям:

– в размере x_{2i} – на собственно цели развития, связанные с перепрофилированием предприятий ПГ, модернизацией и расширением производственных мощностей, технической подготовкой производства и маркетингом продукции стратегической группы, реализация которых требует прирост внеоборотных активов BA_i ;



– другая часть этих источников средств ($x_{1i} - x_{2i}$) – на прирост оборотных активов OA_i , прежде всего, – запасов и затрат, обусловленных освоением производства стратегической группы продукции и производством тактической группы.

2) Предполагается, что инвестиционный проект обоснован возможностью достижения за счет реализации содержащихся в нем направлений развития достаточной нормы прибыли на инвестируемый капитал, то есть в размере, не меньшем средней расчетной ставки процента по заемным средствам $CPCП$. А это означает, что результатом инвестиций должно быть получение нераспределенной (чистой) прибыли в размере, не меньшем αx_{1i} (где $\alpha = CPCП$).

3) Наряду с долгосрочными кредитами и займами $ДКЗ_i$, в качестве источника инвестиций, в перспективное и текущее производства могут привлекаться краткосрочные кредиты и займы $ККЗ_i$, средства кредиторской задолженности $КЗ_i$ – в размере x_{3i} , которые также распределяются:

- в объеме x_{4i} – на цели развития (прирост BA_i);
- в объеме $(x_{3i} - x_{4i})$ – на цели текущего производства (восполнение и прирост запасов OA_i).

– 4) В свою очередь, вновь образованная прибыль αx_{1i} может быть распределена уже по трем направлениям:

- в размере x_{5i} – на погашение наиболее срочных обязательств по платежам в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, кредиторской задолженности поставщикам, подрядчикам и персоналу предприятия, уплате процентов за пользование банковским кредитом;

- в размере x_{6i} – на цели развития, требующие прирост внеоборотных активов BA_i ;

- в размере $(\alpha x_{1i} - x_{5i} - x_{6i})$ – на прирост оборотных активов OA_i .

5) Предполагается, что результатом использования кредитных средств в объеме x_{3i} должно быть получение нераспределенной (чистой) прибыли αx_{3i} .

6) Полученная прибыль αx_{3i} также подлежит последующему распределению по трем направлениям:

- в объеме x_{7i} – на очередные и своевременные погашения краткосрочной задолженности;
- в объеме x_{8i} – на цели развития (прирост BA_i);
- в объеме $(\alpha x_{3i} - x_{7i} - x_{8i})$ – на цели текущего производства (прирост OA_i).

В соответствии с этой схемой могут быть формализованы ограничения и граничные условия. Они определяют область таких значений параметров стратегии развития, которые были бы допустимыми по требованиям обеспечения финансовой устойчивости.

Наиболее обобщающим функционалом развития представляется рентабельность активов группы:

$$R_A = \frac{\sum_{i=1}^m x_{1i} + \alpha(x_{1i} + x_{3i})}{\sum_{i=1}^m (BA_i + OA_i + x_{1i} + \alpha(x_{1i} + x_{3i}) + x_{3i} - x_{5i} - x_{7i})}$$

или прирост чистой рентабельности активов

$$\begin{aligned} \Delta R'_A &= \frac{\alpha \sum_{i=1}^m (x_{1i} + x_{3i})}{\sum_{i=1}^m (x_{1i} + x_{3i} + \alpha(x_{1i} + x_{3i}) - x_{5i} - x_{7i})} = \\ &= \frac{\alpha \sum_{i=1}^m (x_{1i} + x_{3i})}{(1 + \alpha) \sum_{i=1}^m (x_{1i} + x_{3i}) - \sum_{i=1}^m (x_{5i} + x_{7i})}. \end{aligned}$$

В качестве целевой функции формирования (построения) стратегии развития, как уже отмечалось, могут быть использованы и другие функционалы, например, выручка (прогнозная) от реализации стратегической и тактической групп товаров.

Согласно схеме реализации стратегии развития (рис. 18.8) может быть использована следующая процедура формирования и распределения средств на цели стратегии развития (рис. 18.9).

Имущество предприятия, которое можно рассматривать как его технический потенциал, за срок реализации соответствующего инвестиционного проекта увеличится и составит

$$A_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{5i} - x_{7i}. \quad (18.13)$$

Корректность предложенной схемы формирования и использования инвестиционных средств (разработанной не в последнюю очередь из соображений целесообразного минимума числа ее переменных, ограничений на них; хотя, и такая схема остается, на наш взгляд, несмотря на ее обобщенный характер, весьма реальной для сложившихся условий хозяйствования) подтверждается соблюдением основного балансового тождества (18.13), а также включением в эту схему ряда других балансовых соотношений и пропорций развития моделируемого производственного объекта.

↓ 1 ↓ 4 $BA_i + x_{2i} + x_{4i} + x_{6i} + x_{8i}$ ↑ 3 ↑ 6	↖ 1 ↓ 2 ↘ 5 ↑ 6 $KP_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i}$ ↙ 1 ↙ 4 ↓ 6 ↘
↓ 1 ↓ 3 ↓ 4 ↓ 6 $OA_i + (x_{1i} - x_{2i}) + (x_{3i} - x_{4i}) + (\alpha x_{1i} - x_{5i} - x_{6i}) + (\alpha x_{3i} - x_{7i} - x_{8i})$ ↓ 2 ↓ 5	↖ 3 ↓ 4 ↓ 6 $KO_i + x_{3i} - x_{5i} - x_{7i}$ ↙ 3
$A_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{5i} - x_{7i}$	

Рис. 18.9. Процедура формирования и распределения средств на цели стратегии развития (цифровые обозначения стрелок соответствуют этапам формирования и использования средств).

В рассматриваемой модели реструктуризации учитывается возможность уменьшения (продажа) оборотных активов и (или) их перераспределение в пользу других предприятий группы, то есть $x_{1i} - x_{2i}$ может быть больше или меньше нуля;

соблюдения требования не превышения труднореализуемых внеоборотных активов над постоянными пассивами – капиталом и резервами, что обеспечит соблюдение и других важнейших балансовых пропорций устойчивого бескризисного развития:

$$KP_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} \geq BA_i + x_{2i} + x_{4i} + x_{6i} + x_{8i},$$

Отсюда:

$$x_{1i} - x_{2i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{6i} - x_{8i} \geq BA_i - KP_i \quad (18.14)$$

текущая платежеспособность в процессе стратегического развития не должна утрачиваться, то есть разрывы ликвидности не допускаются

$$\frac{OA_i + x_{1i} - x_{2i} + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{5i} - x_{6i} - x_{7i} - x_{8i}}{KO_i + x_{3i} - x_{5i} - x_{7i}} \geq 1, \quad (18.15)$$

то же, по уровню обеспеченности собственными средствами:

$$\frac{KP_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} - (BA_i + x_{2i} + x_{4i} + x_{6i} + x_{8i})}{OA_i + (x_{1i} - x_{2i}) + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{5i} - x_{6i} - x_{7i} - x_{8i}} \geq 0,1, \quad (18.16)$$

оборачиваемость активов не может быть снижена в результате реализации стратегии развития:

$$\frac{B_i (OA_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} + x_{6i} + x_{8i} - KO_i)}{(OA_i - KO_i)(BA_i + OA_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{5i} - x_{7i})} \geq \frac{B_i}{BA_i + OA_i},$$

или, что то же самое:

$$\begin{aligned} (BA_i + OA_i)(OA_i - KO_i + x_{1i} - x_{2i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{6i} - x_{8i}) &\geq \\ &\geq (OA_i - KO_i)(BA_i + OA_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{5i} - x_{7i}) \end{aligned} \quad (18.17)$$

После некоторых преобразований сформулированных ограничений (18.14) – (18.17) и упрощений задача оптимизации стратегий развития по функционалу прироста общей экономической рентабельности деятельности группы может быть записана:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta R'_A = \frac{\alpha \sum_{i=1}^m (x_{1i} + x_{3i})}{\sum_{i=1}^m (x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} - x_{5i} - x_{7i})} \rightarrow \max; \\ \frac{OA_i + x_{1i} - x_{2i} + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{5i} - x_{6i} - x_{7i} - x_{8i}}{KO_i + x_{3i} - x_{5i} - x_{7i}} \geq 1 (i = \overline{1, m}); \\ \frac{KP_i - BA_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} - x_{2i} - x_{4i} - x_{6i} - x_{8i}}{OA_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} - x_{2i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{5i} - x_{6i} - x_{7i} - x_{8i}} \geq 0, 1 (i = \overline{1, m}); \\ \frac{OA_i - KO_i + x_{1i} - x_{2i} + \alpha x_{1i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{6i} - x_{8i}}{BA_i + OA_i + x_{1i} + \alpha x_{1i} + x_{3i} + \alpha x_{3i} - x_{5i} - x_{7i}} \geq \frac{OA_i - KO_i}{BA_i + OA_i} (i = \overline{1, m}); \\ x_{1i} + \alpha x_{1i} - x_{2i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{6i} - x_{8i} \leq BA_i - KO_i (i = \overline{1, m}); \\ x_{1i} + \alpha x_{1i} - x_{2i} + \alpha x_{3i} - x_{4i} - x_{6i} - x_{8i} \leq A_i (i = \overline{1, m}); \\ x_{1i}, \dots, x_{8i} \geq 0 (i = \overline{1, m}). \end{array} \right.$$

Такая постановка относится к виду задач дробно-линейного программирования. Известные методы решения используют их приведение к задачам линейного программирования.

Пятое ограничение означает реальность стратегических преобразований предприятия, обусловленную невозможностью освоения в реальной перспективе таких чрезмерно больших объемов инвестиционных средств, которые превышали бы действующую (балансовую) стоимость самого предприятия (стоимость всех его активов). К тому же это условие ограничивает область допустимых решений задачи, снимая тем самым неопределенность ее оптимума.

Решением данной задачи будут значения различных видов активов и их источников, которые могут быть вложены или изъяты из каждого предприятия для достижения максимального прироста рентабельности активов всей промышленной группы. Подобный подход к распределению корпоративных ресурсов обеспечивает устойчивую платежеспособность каждого предприятия группы, в то время как «место возникновения» прибыли группы не регламентируется.

В некоторых случаях, например, в зависимости от структуры производственных функций или характера целей предприятий ПГ,

предложенная оптимизационная модель стратегического развития может иметь ряд модификаций.

Так, первая модификация связана с уточнением производственной функции каждого предприятия группы. В рамках допущений, принятых в (18.8), выручка от реализации предприятием продукции i -м предприятием группы (B_i), складывается из следующих величин (из п.18.3):

$$B_i = 3ПЛ_i + МЗ_i + H_i + П_i,$$

где материальные затраты ($МЗ_i$) в рамках рассмотренной ранее модели (18.7) – (18.12) состояли из

$$МЗ_i = 3C_i + 3Г_i + 0,01P \cdot K_i + 3ГО_i.$$

В свою очередь, прибыль каждого i -го предприятия

$$П_i = B_i - C_i, \quad (18.18)$$

где C_i – полная себестоимость продукции i -го предприятия группы.

Если принять в качестве производственной функции i -го предприятия (F) зависимость выручки от трех производственных факторов: капитала (в нашем случае – внеоборотных активов BA_i), труда (суммы затрат на заработную плату $3ПЛ_i$) и материальных затрат ($МЗ_i$), а полную себестоимость продукции – как сумму связанных с ее производством и реализацией амортизационных отчислений, материальных затрат, расходов на заработную плату и прочих затрат ($ПЗ_i$), то выражение (18) можно переписать:

$$П = F(BA_i; 3ПЛ_i; МЗ_i) - (0,01\bar{H}_{a_i} BA_i + 3ПЛ_i + МЗ_i + ПЗ_i),$$

а рентабельность активов будет равна

$$R_{A_i} = \frac{F(BA_i; 3ПЛ_i; МЗ_i) - (0,01\bar{H}_{a_i} BA_i + 3ПЛ_i + МЗ_i + ПЗ_i)}{A_i}, \quad (18.19)$$

где $\bar{H}_{a_i}$ – усредненная по основным средствам i -го предприятия норма амортизации, %/период.

В этом случае в модель оптимизации стратегий развития вместо коэффициента α (расчетной ставки банковского процента) можно подставить расчетное значение рентабельности активов предприятия в зависимости от характера его производственной функции (18.19). Реализация такой модели позволит определить, в какие предприятия

группы инвестиции принесут наибольшую отдачу при выполнении условий платежеспособности *всеми* предприятиями группы.

Может быть рассмотрена и другая модификация, когда полученное на модели решение задачи оптимизации стратегий развития предполагает привлечение инвестиционных ресурсов в размере, превышающем максимально возможный объем средств, предусмотренный бюджетом плана реструктуризации каждого i -го предприятия группы K_i . Тогда в систему ограничений вводится условие

$$x_{1i} + x_{3i} \leq \overline{K}_i (i = \overline{1, m}).$$

Таким образом, реализуется концептуальный подход в построении основополагающих моделей антикризисного управления, как наиболее эффективных политик хозяйствования и стратегий развития с общим (согласованным) функционалом – достижение или поддержание в зависимости от лага моделируемых управляющих воздействий финансовой устойчивости.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 18

1. Промышленные группы, возникающие как форма интеграции промышленного капитала, являются более эффективными формами организации производства товаров и услуг по сравнению с отдельными промышленными предприятиями. Установлено, что основной предпосылкой эффективного хозяйствования интегрированных в промышленные группы структур являются реструктуризационные процессы, осуществляемые собственниками ПГ.

2. Разработанные классификации российских ПГ, и причин (факторов) их реструктуризации могут быть использованы в выборе направлений деятельности вновь интегрируемых структур или при обосновании направлений реструктуризации по стадиям экономического цикла существующих промышленных групп.

3. Анализ практики формирования российских промышленных групп позволил систематизировать цели и задачи, преследуемые при реструктуризации, с учетом экономических интересов всех участвующих сторон.

4. В зависимости от характера кризисного состояния ПГ предложены три концептуальные модели реструктуризации, предусматривающие внесение различных изменений в состав и структуру ресурсного потенциала группы и его источников. Модели могут быть реализованы за счет реорганизационных политик, предусматривающих переход от неудовлетворительной структуры имущественного потенциала ПГ к удовлетворительной структуре.

5. На примере вертикально интегрированного холдинга разработана схема функционирования ПГ, позволяющая раскрыть механизмы образования стоимости продукции группы, направления материальных и денежных потоков между предприятиями группы. В соответствии с этой схемой разработана экономико-математическая модель ПГ, в составе которой решается задача установления трансфертных цен на промежуточную продукцию предприятий группы. В рамках реализации данной модели предложен способ распределения себестоимости продукции, а также дополнительный источник финансирования реструктуризации – денежные средства, участвующие в расчетах между предприятиями группы.

6. Предложена экономико-математическая модель реструктуризации ресурсного потенциала и его источников отдельных предприятий группы, позволяющая при максимизации результата деятельности всей ПГ определить параметры инвестирования (или изъятия) ресурсов по каждому отдельному предприятию. Ограничениями в модели выступают основные балансовые пропорции и условие реальности осуществления инвестиций.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

2. Федеральный закон «О финансово-промышленных группах» от 30 ноября 1995 года N 190-ФЗ.

3. Багазеев И., Яговкина Т. ИКФ «Новое решение», Подходы к организации взаимодействия торговли и производства в рамках единого бизнеса, Екатеринбург, 2003 г.

4. Безручко Д. С. Проблемы реструктуризации групп промышленных предприятий.// Современные аспекты экономики. №10(61), 2004.

5. Безручко Д. С. Управление товарно-денежными потоками промышленной группы: новые возможности для банков. // Коммерция и

логистика. Выпуск 4 /под ред. В. В. Щербакова и А. П. Долгова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.

6. *Беляева И. Ю.* Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты: российский опыт. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 1999

7. *Беляева И. Ю. Эскиндаров М. А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1998

8. *Брейли Р., Маерс С.* Принципы корпоративных финансов. – М., 1997.

9. *Ван Хорн Дж.* Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1997.

10. *Винслав Ю.* Развитие постсоветских ТНК: Экономические, правовые и политические проблемы. – Российский экономический журнал, 1999, №4.

11. *Вороновицкий М. М.* Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках // Экономика и математические методы, 1997, № 3, с. 77–89.

12. *Ганьжсин В. А., Федин В. Г., Юрин В. Ф.* ОАО “Акционерная компания Лысьвенский металлургический завод” Структура управления холдингом. Поиски и находки. Екатеринбург, 1999 г.

13. *Глухов В. В., Бахрамов Ю. М.* Финансовый менеджмент. СПб.: Специальная литература, 1996.

14. *Глухов В. В., Медников М. Д., Коробко С Б.* Математические методы и модели для менеджмента. – СПб.: Лань, 2000.

15. *Голдберг И., Десаи Р.* Корпоративное управление в России. Доклад на симпозиуме “Россия: политика реформы предприятий” Министерства экономики РФ, Общественного совета по реформе предприятий, Всемирного банка, 1998, с.13.

16. *Градов А. П.* Экономическая стратегия фирмы. / Под ред. А. П. Градова. Изд.4. – СПб.: Специальная литература, 2003.

17. *Градов А. П. , Кузин Б. И. , Медников М. Д. и др.;* Математические модели региональной экономики. – СПб: Изд-во СПбГТУ, 2002.

18. *Дементьев В. Е.* ПГ: Концептуальные ориентиры интеграции и экономические интересы. В Сб. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России / Под ред. Я. Ш. Паппэ. – М.: Центр современных политических технологий, 1997.
19. ИКФ «АЛЪТ» Программа реструктуризации ОАО «Ижорские заводы» – СПб, 2000.
20. *Ильин М. С., Тихонов А. Г.* Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. – М.: Альпина Паблишер, 2002.
21. *Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалова Р. М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность – М 1997.
22. *Кобзев В. В.* Бизнес-логистика: Учеб. пособие / В. В. Кобзев, Н. С. Колесниченко-Янушева; СПбГПУ; Под общ. ред. В. В. Кобзева. – Санкт-Петербург: Изд-во СПбГПУ, 2002.
23. *Крюков В. А.* Институциональная структура нефтегазового сектора – проблемы и направления трансформации. Новосибирск: ИЭиОПП РАН, 1998.
24. *Кузин Б. И., Юрьев В. И., Шахдинаров Г. М.* Методы и модели управления фирмой. – СПб.: Питер, 2001.
25. *Ленский Е. В., Цветков В. А.* Финансово-промышленные группы: история создания, международный опыт, российская модель. – М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1997.
26. *Ляпунов С. И.* Реструктурирование предприятий. Подход и практика. Чебоксары: ПО «Промприбор», 2001.
27. *Мовсенян А. Г.* Методологические основы обеспечения устойчивости финансово-промышленных групп. – М., 1997.
28. *Некрасова Т. П.* Экономические показатели оценки процесса реализации и результата применения высоких технологий. Ред. вып. :Т. В. Лисочкина . – СПб, 1998 . – (Тр. СПбГТУ; № 470).
29. *Окороков В. Р., Ветров А. А., Соколов Ю. А.* Введение в теорию контроллинга. – СПб.: СПбГТУ, 2000.
30. *Перотти Э., Гельфер С.* Инвестиционное финансирование в российских финансово-промышленных группах. – М.: РЕЦЕП, Рабочая статья № 3, 1998.

31. *Петров А. Н.* Методология выработки стратегии развития. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1992.
32. *Пихтовников Ю. В., Силинг* „ОАО “Лукойл-Пермнефть” Услуги вспомогательного производства: производить или покупать? Опыт реорганизации ОАО “Лукойл-Пермнефть”, Пермь, 1998 г.
33. *Попов А. М.* Итоги реструктуризации ОАО "ЧЗК" 1995-1998 гг., – М.: Эксперт, 2000.
34. *Соколицын А. С.* Управление промышленными фирмами: методология, модели и экономический анализ. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001.
35. *Уильямсон Л. И.* Вертикальная интеграция производства: Теория фирмы. – СПб., 1995.
36. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России / Под ред. Паппэ Я. Ш. – М.: Центр современных политических технологий, 1997.
37. Финансово-промышленные группы. Зарубежный опыт: реалии и перспективы России / Под ред. Тимофеева И. И. – М.: МП «АГРО-ПРИНТ», 1994.
38. Центральный Банк РФ. Положение о консолидированной отчетности N 191-П от 30 июля 2002.
39. Financial Industrial Groups – Pilot Assistance and Dissemination, CAST Management Consultants – RAIFFEISEN Investment – SPCA. TACIS Project, Final report, 1998.
40. *Gaddy C., Ickes B.* To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition. Working Paper, February 1998.
41. *Joskow P., Schmalensee R., Tsukanova N.* Competition Policy in Russia during and after Privatization. Brooking Papers, 31, 1994.

ГЛАВА 19. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ

19.1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЕЙ

К ряду перспективных концепций, направленных на интеграцию и координацию всех аспектов деятельности корпорации для достижения результата, относят концепцию контроллинга. Представление о контроллинге, как об информационном обеспечении ориентированных на результат процессов планирования, регулирования и контроля (мониторинга), позволяет рассматривать его как теоретическую основу организации процесса принятия решений в управлении корпорацией. Современной подсистемой контроллинга, охватывающей все стороны деятельности корпорации, реализующей принципы целевого подхода к управлению, является бюджетирование.

Для этого потребуется применение методов бюджетирования в организации процесса принятия решений и управлении корпорацией с позиций целевого подхода.

Реализация целевого подхода в управлении корпорацией означает организацию процесса принятия управленческих решений как итеративную последовательность ряда этапов:

- формирование представления о желаемом (целевом) состоянии корпорации и выбор параметров, описывающих это состояние;

- определение расхождения между целевым и текущим состоянием корпорации;

- разработка вариантов перехода корпорации в целевое состояние (разработка альтернатив);

- оценка альтернатив по количественным критериям и выбор оптимального варианта (принятие решения);

- реализация принятого решения.

Реализация этих этапов с позиций системного подхода предполагает построение модели производственно-хозяйственной деятельности

корпорации, описывающей изменение выбранных параметров, прогнозирование изменения в состоянии организации и оценку результата воздействия различных вариантов управленческих решений.

Рассмотрение особенностей использования бюджетной модели в принятии управленческих решений начнем с построения общей модели управления производственно-хозяйственной деятельностью корпорации. Для вербального описания модели используем понятия «операции» и «бизнес-процесса», применяемые в терминологии исследования операций.

Итак, операция – система объединенных общим замыслом действий, осуществляемых с ресурсом. Важно отметить, что ресурс, как понятие, имеет очень широкое толкование. Причем сам ресурс является неоднородным. Деятельность корпорации включает довольно широкий спектр взаимоотношений: от особенностей используемой технологии, отраслевой специфики и до политики в отношении персонала, либо налоговой политики. Соответственно в качестве ресурса могут рассматриваться такие разнородные компоненты, как информация, время, денежные средства, материалы и оборудование, интеллектуальная собственность и знания, навыки и умения.

В свою очередь бизнес-процесс определяется как операция, включенная в систему операций, целью которой является производство и поставка услуг (товаров) другим операциям, входящим в систему, а также другим системам.

Таким образом, производственно-хозяйственная деятельность корпорации может быть представлена в виде единого бизнес-процесса, основное содержание которого – операция по переработке потребляемого ресурса в товары и услуги, с последующим их сбытом во внешнюю среду. Важно, что система бизнес-операций внешней среды выступает как надсистема по отношению к бизнес-операциям корпорации. Внешняя среда воздействует на бизнес-операции корпорации через ограниченные объемы предоставляемого ресурса, а также через его стоимость. Часть ресурса, получаемого от внешней среды в оплату товаров и услуг, направляется на восполнение в той его мере, которая была использована в процессе деятельности корпорации. В свою очередь, корпорация, как система бизнес-процессов, является надсистемой по отношению к таким бизнес-процессам, как снабжение, производство, сбыт. Отметим, что

бизнес-процессы могут быть декомпозированы на более низком уровне представления корпорации как системы и рассматриваться как система бизнес-процессов, обменивающихся ресурсом между собой и надсистемой.

Таким образом, может быть получено представление о деятельности корпорации, построена ее математическая модель с уровнем детализации, адекватным целям моделирования (рис. 19.1).

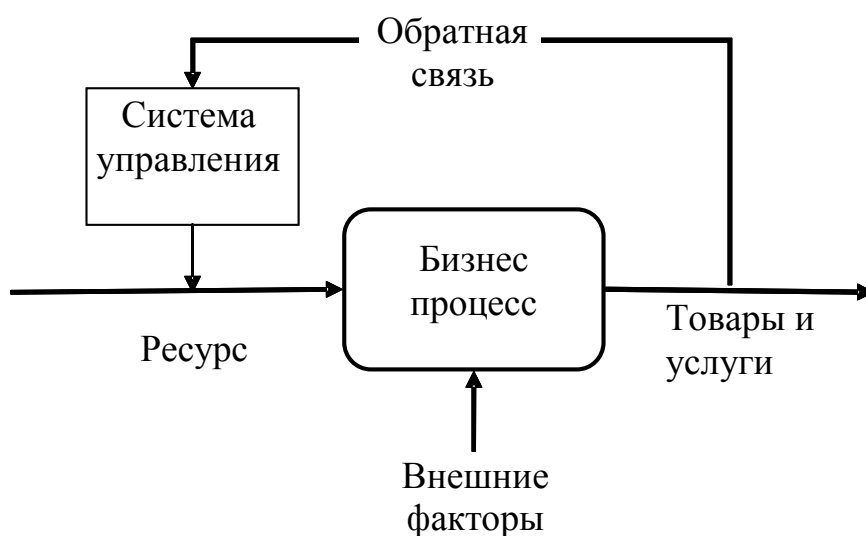


Рис. 19.1. Универсальная модель управления корпорацией.

Математически данную модель можно представить в виде:

$$\Delta R = f^{БП}[(R_0 + R^{уп}), E] - R_0 \rightarrow \max.$$

Здесь ΔR – изменение ресурса, находящегося в распоряжении корпорации; $f^{БП}$ – действия, осуществляемые над ресурсом в рамках бизнес-процесса в зависимости от объема ресурса (R_0), находящегося в распоряжении корпорации в начальный момент времени, управления объемом ресурса ($R^{уп}$) и внешних факторов (E).

Для применения на этой модели методов оптимизации необходима измеримость оптимизируемых параметров. В данном случае – ресурса, находящегося в распоряжении корпорации. Для построения модели производственно-хозяйственной деятельности корпорации и применения методов оптимизации, используем стоимостную оценку ресурса, которая позволит сопоставить такие разнородные виды ресурса, как, например, персонал и технология производства. Так, стремление поддерживать определенные взаимоотношения с персоналом корпорации может

получить стоимостную оценку через затраты на оплату труда, социальные гарантии персоналу и дополняться рядом ограничений по фонду рабочего времени, минимальному размеру оплаты труда. Тогда как технологический фактор может быть представлен в виде изменения затрат на производство продукции при варьировании технологических параметров.

Таким образом, стоимостное измерение ресурса позволяет достаточно полно, исходя из условий решаемой задачи, описать производственно-хозяйственную деятельность корпорации и послужить основой для построения моделей оптимизации. Однако важно понимать, что стоимостная оценка является производной по отношению к ресурсу. Соответственно принятие решения исключительно на основе оценочной информации может привести к потере его содержания. Более того, зачастую невозможно с достаточной обоснованностью получить стоимостное измерение того или иного ресурса, необходимого для деятельности корпорации. Поэтому использование в процессе принятия решений оценочной информации должно сопровождаться качественным описанием ресурса. Такое описание помогает проверить обоснованность оценки решения на основе стоимостного измерения ресурса и скорректировать принятое решение путем изменения стоимостной оценки ресурса. Отметим, что моделирование производственно-хозяйственной деятельности корпорации, основанное на использовании стоимостного измерения ресурса, в целом соответствует сущности бюджетной модели.

Теперь может быть выделено важное свойство методов бюджетного планирования с позиций целевого подхода к управлению, а именно – формализация и структуризация целей корпорации системой бюджетов. В рамках бюджетного процесса осуществляется формирование иерархической системы целей корпорации, определяются пути их достижения, а процесс исполнения бюджета реализует контур обратной связи управления в виде выявления и анализа отклонений. Формирование плана деятельности корпорации в рамках процесса бюджетного планирования означает принятие решений относительно распределения ресурса по видам деятельности и фактического закрепления приоритетов деятельности. При этом за рамками процедуры бюджетного планирования остается вопрос обоснованности такого выбора расстановки приоритетов. Как это будет показано в дальнейшем, используя в рамках бюджетного

планирования методы оптимизации можно более рационально подойти к формированию бюджета корпорации и тем самым повысить результативность ее деятельности.

Моделирование производственно-хозяйственной деятельности корпорации в рамках бюджетной модели различается в зависимости от уровня планирования – стратегического либо оперативного. Примем в качестве отличительной особенности стратегического планирования изменение любых параметров деятельности корпорации, включая ее создание, выход на новые рынки, привлечение долгосрочных кредитов и займов, увеличение собственного капитала, крупные инвестиции. Фактически в рамках стратегического планирования определяются поля деятельности корпорации – группы продуктово-рыночных сегментов и необходимый для этого потенциал – средства производства и персонал. Решения же оперативного характера принимаются для исполнения стратегического плана. При этом если в долгосрочном периоде при разработке стратегии в качестве основной цели деятельности корпорации рассматривается стремление к выживанию или в стоимостном выражении – стремление к приросту ценности капитала, то цели оперативного планирования трудно свести к единой цели, можно лишь говорить об их подчиненности параметрам стратегического плана (Хан Д. П., 1997).

В качестве оптимизируемых факторов производственно-хозяйственной деятельности корпорации, подлежащих определению в рамках стратегического планирования с использованием бюджетной модели, выделим:

- оптимизацию бюджета капиталовложений с учетом затрат на привлекаемый капитал. Формирование бюджета капиталовложений предопределяет доход, а также объемы поступлений и выплат корпорации;
- выбор целевой структуры капитала – соотношение между источниками собственных и заемных средств в источниках капитала корпорации, обеспечивающей оптимальное соотношение между объемом привлекаемых средств и требованиями финансовой устойчивости. Влияние структуры капитала корпорации проявляется через механизм финансового левереджа и воздействует на риски корпорации. Что в свою очередь определяет стоимость привлекаемых источников капитала, а в итоге –

доход корпорации, рентабельность собственного и инвестированного капитала;

– выбор дивидендной политики. Он определяет возможности финансирования за счет собственных средств, влияет на структуру капитала а, значит, на доходность корпорации.

Как известно, важной особенностью долгосрочного планирования является существенность влияния фактора времени на стоимостную оценку. Для учета фактора времени при осуществлении долгосрочного планирования целесообразно воспользоваться методами дисконтирования, а в качестве коэффициента дисконтирования выбрать показатель средневзвешенной стоимости капитала (weighted average cost of capital – WACC). Тогда, функционал одноэтапного стратегического плана корпорации, может быть формализован в виде:

$$R_t(x_{1t}) = \varphi_t(x_{1t}, \gamma, b) \rightarrow \max.$$

Откуда функционал стратегии корпорации с учетом требования ликвидности в бюджетной модели примет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} R_T = \sum_{t=1}^T \frac{R_t(x_{1t})}{(1 + WACC)^t} \rightarrow \max; \\ x_{1t} - x_{2t} - \varphi_t(x_{1t}, \gamma, b) \leq R_t \quad (t = \overline{1, T}); \\ x_{1t}, x_{2t} \geq 0 \quad (t = \overline{1, T}). \end{array} \right.$$

Здесь $R_t(x_{1t})$ – изменение ресурса, находящегося в распоряжении корпорации в период t ; $\varphi_t(x_{1t}, \gamma, b)$ – функция дохода корпорации в году t в зависимости от объемов инвестиций x_{1t} при фиксированных параметрах структуры капитала; (γ – доля заемного капитала в источниках капитала корпорации) и дивидендной политики (b – доля прибыли, распределяемой на выплаты по дивидендам); x_{2t} – величина дополнительного собственного либо заемного капитала, привлекаемого корпорацией в период t . T – период стратегического планирования (три года, пять или более лет).

В рамках оперативного планирования будем исходить из невозможности изменения ряда параметров, а именно – изменения

объемов привлекаемого собственного и долгосрочного заемного капиталов, бюджета капиталовложений, обязательств корпорации по выплате дивидендов. На уровне оперативного планирования эти показатели будем считать фиксированными.

В качестве основной задачи оперативного управления корпорацией будем рассматривать задачу оптимизации использования оборотного капитала, то есть определение минимально необходимой для осуществления производственно-хозяйственной деятельности корпорации величины оборотного капитала. Это позволит минимизировать затраты на привлекаемый капитал, повысить доходность корпорации. При этом оптимизации будут подлежать разделы оперативного плана:

бюджет производства – загрузка производственных мощностей во времени в зависимости от параметров бюджета продаж и запасов готовой продукции. Заметим, что для любой промышленной корпорации планирование производственной программы имеет особое значение, определяемое такими факторами, как длительность производственного цикла (более шести месяцев) и уникальность продукции, если основу номенклатуры анализируемой корпорации составляет уникальная, либо мелкосерийная продукция. Вследствие чего затраты в незавершенном производстве в таких корпорациях могут достигать до 30% величины оборотных средств и составлять основное направление использования оборотного капитала;

оптимизация денежных потоков для поддержания ликвидности и соблюдения требований финансовой устойчивости. Задача поддержания ликвидности – сбалансированность ожидаемых поступлений и выплат по обязательствам в условиях индивидуального и мелкосерийного производства осложняется неравномерностью загрузки производства в течение года и соответственно неравномерностью потребности производства в ресурсах;

своевременное выявление отклонений в выполнении годового плана и определение их существенности. Бюджетная модель корпорации позволяет не только оптимизировать ряд параметров, но и реализовать контур обратной связи в управлении, а именно –

моделировать показатели деятельности в зависимости от фактически складывающихся значений в ходе выполнения оперативного плана. При невозможности выполнения годового раздела стратегического плана на основе сложившихся значений (наличии существенных отклонений) потребуется корректировка оперативного плана (постановка проблемы и принятие решений в рамках цикла оперативного управления), а возможно и изменение стратегии корпорации (постановка проблемы и принятие решений в рамках цикла стратегического управления).

Соответственно оптимизация производственно-хозяйственной деятельности корпорации на основе бюджетной модели в контуре оперативного управления с учетом требования ликвидности может быть формализована в виде:

$$\left\{ \begin{array}{l} R = \sum_{t=1}^T S_t(x_{3t}) - \sum_{t=1}^T k_t(v, x_{3t}) \rightarrow \max; \\ \sum_{t=1}^T B_t(x_{3t}) + x_{1T} - x_{2T} \leq \sum_{t=1}^T \Pi_t(x_{3t}); \\ x_{1t}, x_{2t}, x_{3t} \geq 0 (t = 1, T). \end{array} \right.$$

Здесь R – изменение ресурса находящегося в распоряжении корпорации за плановый период T ; $S_t(x_{3t})$ – выручка от продаж в период t ; x_{3t} – объем производства в период t ; $k_t(v, x_{3t})$ – затраты на производство в зависимости от объемов производства и загрузки производственных мощностей в период t ; $B_t(x_{3t})$ – выплаты в период t на осуществление корпорацией хозяйственной деятельности в зависимости от объемов производства; $\Pi_t(x_{3t})$ – поступления в период t от осуществления корпорацией хозяйственной деятельности в зависимости от объемов производства.

Таким образом, моделирование производственно-хозяйственной деятельности корпорации на базе бюджетной модели позволяет оценивать управленческие решения, устанавливать и обосновывать цели, оптимизировать использование ресурса на основе его стоимостной оценки.

19.2. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИЕЙ

Процесс принятия решений в управлении корпорацией имеет ряд особенностей, обусловленных спецификой хозяйственной деятельности. Выявление и учет этих особенностей в разработке методов и моделей принятия решений в управлении промышленной корпорацией позволяет повысить эффективность разработки принципов организации процесса принятия решения за счет адаптации к условиям ее деятельности. Рассмотрим факторы, существенные для принятия решений, и на их основе определим схему исследования хозяйственной деятельности корпорации.

Одним из принципиальных факторов, характеризующим принципы управления корпорацией и влияющим на процесс принятия решений, может быть степень централизации организационной структуры. В зависимости от степени централизации структуры управления выбирается такая организационная структура, которая определяет уровень автономии структурных бизнес-подразделений, степень их полномочий и ответственности при принятии решений. Выбор уровня централизации проявляется в организационном закреплении вертикальных и горизонтальных связей системы управления корпорацией.

Этот же фактор определяет направление информационных потоков, способы представления информации для каждого уровня управления. Так, при жестко централизованной структуре управления весь комплекс информации о процессах в корпорации доступен только на верхних уровнях организационной структуры. Именно они берут на себя основную ответственность за принятые решения.

При наличии децентрализованных структур возникают промежуточные центры по обработке информации, которые аккумулируют данные о специфике процессов конкретного подразделения и берут на себя функции по первичной переработке информации и принятию решений, находящихся в их компетенции. В этом случае верхние уровни управления освобождаются от необходимости принимать все решения по управлению процессами в корпорации. У них появляется возможность сосредоточиться на действительно важных для корпорации

аспектах деятельности. Соответственно информация, необходимая для принятия решений на верхних уровнях управления будет более агрегированной, но охватывать более широкие области деятельности корпорации.

Степень централизации управления, направление и наполнение информационных потоков в корпорации проявляется в системе показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность структурной бизнес-единицы. Например, система таких показателей может варьироваться от установления жесткой сметы затрат на заданный объем выпуска (централизованные структуры) до установления предприятию корпорации заданного уровня рентабельности (децентрализованные структуры). Соответственно изменяется ответственность менеджеров и характер принимаемых ими решений.

Степень централизации управления проявляется в объеме полномочий и ответственности (ценообразование, номенклатура выпускаемой продукции, маркетинг, оперативное управление производством), делегируемых руководством корпорации руководителям структурных бизнес-подразделений. Отметим, что при любой степени централизации управления, как правило, вопросы стратегического планирования, разработки финансовой и бухгалтерской подсистемы и других задач системы управления остаются в ведении высшего руководства.

Выбор уровня централизации управления определяется на основе широкого круга факторов, связанных как с внутренним положением корпорации, так и с условиями внешней среды. Таким образом, уровень централизации управления оказывает непосредственное влияние на такие важные элементы системы управления корпорации и соответственно процесса принятия решений, как:

- организационная структура управления корпорации;
- информационное обеспечение ППР;
- система показателей производственно-хозяйственной деятельности, используемых при принятии управленческих решений.

В основе управления коммерческими организациями лежат единые принципы и схожие подходы. В то же время специфика производственных процессов, производственно-технологические факторы, отраслевые

особенности оказывают существенное влияние на способы реализации конкретных управленческих технологий, вносят специфику в организацию процесса принятия решений. Для целей исследования процесса принятия решений в управлении промышленной корпорацией выделим следующие производственно-технологические факторы:

- величину и состояние производственных мощностей;
- расположение производственной базы;
- количество технологий, используемых в производственном процессе;
- наличие единой инфраструктуры;
- длительность производственного цикла.

Теперь о таком важнейшем факторе, как характер экономических отношений корпорации с внешней средой. Особенности взаимоотношений с внешней средой, проявляющиеся в производстве уникальной продукции, принципах формирования цены на продукцию корпорации, наличии системы подрядных и субподрядных связей, реализации продукции, также оказывают влияние на организацию процесса принятия решений в управлении корпорацией.

К другим важным факторам, влияющим на организацию процесса принятия решений в управлении корпорацией, следует отнести параметры информационной системы. Уровень детализации информации, ее соответствие нуждам управления, периодичность обновления данных в информационной системе являются определяющими при выборе методов и моделей управления корпорацией.

В исследовании процесса принятия решений в управлении промышленной корпорацией примем следующую принципиальную схему (рис. 19.2):

- 1) Анализ принципов управления корпорацией (отношения между подразделениями, полномочия, ответственность и подконтрольность руководителей подразделений);

2) Описание сложившихся производственно-технологических и отраслевых особенностей ведения бизнеса корпорации;



Рис. 19.2. Схема исследования процесса принятия решений в управлении промышленной корпорацией.

3) Оценка состояния информационной системы организации;

4) Выявление существующих юридических, экономических и кадровых ограничений на деятельность корпорации.

В соответствии с данной схемой можно проследить процесс принятия решений в управлении промышленным концерном. Отметим, что концерн (англ. *concern* – участие, интерес) представляет собой особую корпоративную форму управления, а именно – крупное объединение предприятий, связанных общностью интересов, договорами, капиталом, участием в совместной деятельности. Часто такая группа объединяется вокруг головного предприятия (холдинга, материнской компании), которое обладает акциями этих предприятий. Фактически в рамках концерна наблюдается высокая степень централизации управления и хозяйственного подчинения, особенно в области управления финансами, инвестициями (Словарь по экономике, 1998).

Анализируемая корпорация полностью соответствует данному определению концерна и соответственно разработанные для него методы и модели принятия решений могут оказаться практически полезными и для других российских промышленных корпораций. В дальнейшем, рассматривая практические аспекты управления корпорациями, мы будем иметь в виду такую отмеченную нами разновидность корпорации, как концерн.

В качестве анализируемого концерна нами было выбрано машиностроительное предприятие ОРМЕТО-ЮУМЗ с полным циклом производства, специализирующееся на производстве деталей, сборочных

единиц, машин и запасных частей к оборудованию для заводов черной и цветной металлургии, нефтегазодобывающей и других отраслей промышленности. Продукция концерна поставляется заказчикам в России, странах Ближнего и Дальнего зарубежья

В состав концерна входят несколько юридических лиц (рис. 19.3):



Рис. 19.3. Организационно-правовая структура машиностроительного концерна «ОРМЕТО–ЮУМЗ»

ЗАО «Управляющая компания ОРМЕТО-ЮУМЗ» осуществляет общее руководство всей деятельностью концерна, координирует работу в области менеджмента всех обществ и подразделений, находящихся в этих обществах.

ЗАО «Финансовая компания ОРМЕТО-ЮУМЗ» – основной вид деятельности – товарный и финансовый лизинг, оказание предприятиям концерна товарно-посреднических услуг по продвижению товаров на экспорт, а также услуг, связанных с валютно-финансовой деятельностью, осуществлением инновационной деятельности.

ЗАО «Торговая компания ОРМЕТО-ЮУМЗ» ведёт внешнюю экономическую деятельность концерна: экспорт-импорт сырья, готового оборудования и машин, комплектующих к ним, материалов, частей и узлов машин, запчастей к ним. Оказывает консультационные услуги по маркетингу, выполняет торгово-закупочные, торговые, посреднические, е операции, является одним из представителей концерна в его коммерческой

и валютно-финансовой деятельности, представляет интересы концерна в российских и иностранных фирмах.

ОАО «ОРМЕТО-ЮУМЗ» – является промышленным холдингом и включает в себя сеть предприятий, осуществляющих свою деятельность в качестве основных производителей продукции концерна, поставляемой предприятиям чёрной и цветной металлургии, других отраслей промышленности, в том числе: ОАО «Кузнечный завод» – занимающийся разработкой, изготовлением, производством жидкой стали, поковок и штамповок;

ОАО «Литейный завод» – занимающийся разработкой, изготовлением, продажей литых деталей и заготовок;

ОАО «Метмаш» – занимающийся разработкой, изготовлением, продажей сварных металлоконструкций;

ОАО «Валок» – осуществляет разработку, изготовление, продажу валков горячей и холодной прокатки;

ОАО «Механосборочный завод» –разрабатывает, изготавливает, продает оборудование для предприятий различных. отраслей промышленности;

ОАО «ТОРЭС» – производство и теплоэнергоресурсов и их транспортировка, проведение ремонта и восстановления рабочего и энергетического оборудования, зданий и сооружений для всех предприятий промышленного холдинга ОАО «ОРМЕТ-ЮУМЗ».

Органами управления концерна «ОРМЕТО-ЮУМЗ» являются единоличный исполнительный орган – Президент «УК ОРМЕТО-ЮУМЗ» и коллегиальный исполнительный орган – Правление ЗАО «УК ОРМЕТО-ЮУМЗ», которые осуществляют общее руководство производственно-хозяйственной деятельностью концерна. Организационная структура, функции управления в которой централизованы, соответствует функциональному типу (рис. 19.4).

Годовой объем реализации готовой продукции по итогам 2009 года ожидается в размере 1200 млн руб. (табл. 19.1). Отметим, что годы реформ, сопровождавшиеся инфляционными процессами и кризисом неплатежей в масштабах государства, неблагоприятно отразились на финансовом положении корпорации. Несмотря на существенное улучшение ситуации как в экономике в целом, так и на

рынке продаж концерна, предприятие все еще остается финансово-неустойчивым. Такая ситуация снижет инвестиционную привлекательность корпорации, ограничивая возможности по привлечению капитала, в том числе иностранных инвестиций, сдерживает ее развитие.

Производственная база промышленной корпорации, расположенная в г. Орске Оренбургской области, представляет собой единый территориально-промышленный комплекс. Площадь территории, занимаемая основными и вспомогательными производствами предприятий промышленной корпорации, составляет более 132 га. Она расположена внутри городской застройки и возможности по ее расширению ограничены. Смена расположения производственной базы связана со значительными затратами. Географически производство выгодно расположено в крупном железнодорожном узле уральского промышленного региона. Рядом находятся такие крупные металлургические предприятия, как Магнитогорский металлургический комбинат, ОАО «НОСТА», ряд других предприятий черной и цветной металлургии.

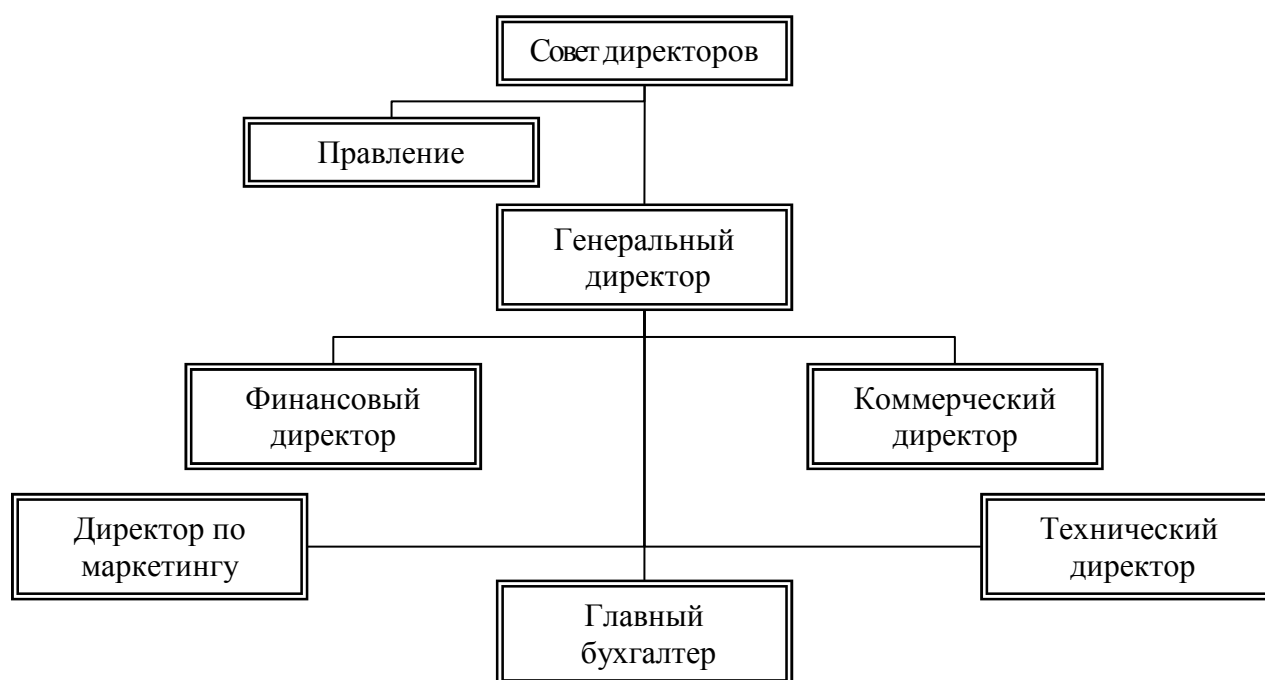


Рис. 19.4. Структура управления концерном «ОРМЕТО-ЮУМЗ».

Таблица 19.1

**Показатели производственно-хозяйственной деятельности концерна
«ОРМЕТО-ЮУМЗ»**

Показатели	Ед. изм.	2008	2009	Изменение
Выпуск товарной продукции (в действующих ценах)	тыс руб	555766	834539	278773
Выручка от реализации продукции (по оплате)	тыс руб	599904	875660	275756
Выпуск механоизделий	т	28619	24682	-3937
Общая численность персонала	чел.	5560	5760	200
Численность промышленно- производственного персонала	чел.	5315	5591	276
Производительность труда промышленно-производственного персонала	руб./чел.	104566	149265	44699
Средний доход одного работающего (за месяц)	руб.	1229	1919	690
Затраты на 1 рубль товарной продукции	коп.	89,0	98,1	9,1
Балансовая прибыль	тыс руб.	72751	50261	-22490
Коэффициент текущей ликвидности	–	1,582	1,593	0,011
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	–	0,368	0,372	0,004
Рентабельность собственного капитала	%	0,119	0,071	-0,048
Рентабельность продаж	%	0,093	0,047	-0,046

В рамках концерна в единую производственную цепочку объединены разнородные технологические переделы: литейное, кузнечно-прессовое, валковое, механосборочное, инструментальное производства. Здесь же заметим, что разнообразие технологических особенностей отдельных видов производств концерна, приводит к необходимости специализации управления структурными подразделениями в зависимости от вида и типа используемой ими технологии производства.

Несмотря на изменение в годы реформ организационно-правовой структуры концерна, производственный процесс обеспечивается единой инфраструктурой, а обслуживание хозяйственной деятельности – едиными финансовыми ресурсами. Следствием этого является наличие развитой технологической взаимозависимости отдельных структурных

подразделений, а управление концерном становится возможным только в рамках комплексного решения стоящих перед ним задач.

Производственный комплекс исследуемого концерна включает совокупность звеньев с большим размером производственных фондов, характеризующихся значительным износом (табл. 19.2 – 19.4). Можно констатировать, что производственные мощности концерна значительно изношены, а, значит, выполнение целого ряда ГОСТов по точности обработки ввиду такого износа невозможно. Необходимы значительные инвестиции в восполнение производственного потенциала концерна, его способности осуществлять в будущем производство товаров и услуг, получать доходы и прибыль.

На управление процессами производства и сбыта, определение финансовой политики концерна существенное влияние оказывает длительность производственного цикла. По основной номенклатуре выпускаемой продукции она составляет порядка 120 дней (табл. 19.5).

Таблица 19.2

Характеристика основных фондов концерна

Группа основных средств	Степень износа, %
Основные фонды, всего	52,5
В том числе:	
машины и оборудование	73,6
передаточные устройства	78,2
транспортные средства	48,5

Таблица 19.3

Структура основных фондов концерна

Группа основных средств	Балансовая стоимость		Остаточная стоимость	
	млн руб	%	млн руб	%
Промышленно-производственные основные фонды	271315,2	93,0	137935,0	90,0
Непроизводственные основные фонды	24966,7	8,6	18192,8	11,9
Всего основные фонды	291633,4	100,0	153219,0	100,0
В том числе активная часть	106289,1	36,4	31801,8	20,8

Таблица 19.4

Возрастная структура механообрабатывающего грузоподъемного оборудования концерна

Вид оборудования	Всего, ед.	В том числе	
		Более 10 лет	Из них более 20 лет
Механообрабатывающее оборудование	628	551	260
Грузоподъемное оборудование	260	226	146

Концерн специализируется на производстве высокотехнологичного оборудования по индивидуальным заказам, либо мелкими сериями. На каждый заказ разрабатывается собственная конструкторская документация, либо адаптируется документация заказчика к условиям его производства.

Таблица 19.5

Длительность производственного цикла по основной номенклатуре концерна «ОРМЕТО-ЮУМЗ»

Группа оборудования	Объемы продаж, млн руб.	Доля в общем выпуске, %	Длительность производственного цикла, дней
Металлургическое оборудование	354,2	27,2	120
Рудоусреднительное оборудование	123,6	9,5	90
Валки	281,5	21,7	50
Оборудование для цветной металлургии	33,3	2,6	110
Машины непрерывного литья заготовок	120,5	9,3	100
Прочая продукция	386,9	29,8	40
Итого	1 300,00	100,0	—

В основу ценообразования на продукцию концерна положен затратный метод: цена изделия определяется исходя из плановой себестоимости и норматива рентабельности. При определении плановой себестоимости на продукцию концерна и в расчете цены на нее используют:

конструкторскую документацию по ранее производимой продукции или по аналогам с учетом изменений потребностей в материалах, сырье, комплектующих и корректировок трудоемкости изготовления;

технологические нормы расхода ресурсов, рассчитываемые техническими службами по спецификациям производимых ранее деталей и узлов, а также по чертежам заказчика.

Отметим, что технологическая сложность продукции корпорации, а также необходимость учета спецификаций заказчика позволяет определить плановую себестоимость на момент заключения контракта только на основе цен на ранее изготавливаемые аналогичные изделия. Поэтому в процессе исполнения контракта цена изделий корректируется на индекс инфляции и в зависимости от уточнения технологических норм расхода ресурсов.

В производственной деятельности исследуемого концерна применение подрядных и субподрядных связей очень незначительно и не оказывает влияния на процесс принятия решений.

Анализируя особенности в реализации продукции концерна, необходимо отметить отличия в поведении клиентов и заказчиков оборудования для металлургических предприятий от поведения покупателей на рынках массовых товаров конечного потребления. Решение о размещении заказа в отраслях тяжелого машиностроения принимается специалистами, осведомленными о технических параметрах продукции, как выпускаемой концерном, так и аналогичном оборудовании других производителей. Поэтому в разработке стратегии и тактики маркетинга концерна особое значение имеет наличие личных контактов с представителями клиентов, ответственных за выбор поставщика. Устанавливаемые между поставщиком и заказчиком контакты, как правило, носят долгосрочный характер, и включают, наряду с поставкой основного оборудования, поставку запчастей, заказы на модернизацию и изготовление сопутствующего оборудования специального оснащения. В соответствии с отмеченными особенностями сформирована и организационная структура службы маркетинга концерна. Так, созданы отделы, ответственные за сбыт в определенных географических сегментах.

Отметим и такой фактор, влияющий на принимаемые решения в управлении концерном, как высокая стоимость металлургического

оборудования. Затраты на его приобретение означают значительный объем инвестиций для заказчика и, соответственно, учитываются в перспективных планах развития. Наличие таких планов позволяет определить структуру и объемы рынка для продукции концерна. А зависимость между планами развития и ситуацией на рынках продаж металлопродукции позволяет корректировать и прогнозы относительно развития рынка металлургического оборудования, на котором специализируется концерн.

Информация, характеризующая производственно-хозяйственную деятельность рассматриваемого концерна, генерируется в системах планирования, бухгалтерского учета и контроллинга.

В последнее время в управлении концерном находят применение современные технологии планирования, в частности внедряется система бюджетирования, совершенствуются методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, разрабатываются принципы построения системы контроллинга. К основным комплексам задач (функциям) системы планирования концерна могут быть отнесены: планирование себестоимости продукции, анализ рентабельности товарного выпуска, планирование показателей производственно-хозяйственной деятельности структурных бизнес-подразделений и сводных показателей деятельности, бюджетное планирование.

Тем не менее, следует отметить, что в автоматизации плановых расчетов присутствует ряд существенных ограничений. Так, отсутствует единая концепция построения автоматизированной системы планирования концерна. Существующее программное обеспечение узко специализировано, использует устаревшие информационные технологии и не может быть объединено в единую систему планирования. Поэтому потенциал развития автоматизированной системы концерна в существующем виде, по-видимому, следует считать исчерпанным.

Что касается фактических значений показателей производственно-хозяйственной деятельности, то они рассчитываются на основе данных бухгалтерского учета. Бухгалтерская служба имеет двухуровневую структуру, представленную центральной бухгалтерией и бухгалтерией цехов. Система учета затрат на производство продукции ориентирована на обобщенный сбор информации, соответствующий задачам бухгалтерского,

а не управленческого учета. Эта система не позволяет контролировать формирование затрат на изделие в процессе его производства, выявлять отклонения фактических затрат от соответствующих плановых параметров и, следовательно, управлять себестоимостью продукции.

Таким образом, можно заключить, что текущее состояние информационной системы не позволяет обеспечить получение информации, необходимой для принятия целого ряда управленческих решений. К числу «узких» мест системы информационного обеспечения принятия решений в управлении концерном следует, прежде всего, отнести:

- отсутствие единого представления о целях функционирования информационной управленческой системы;

- отсутствие единого механизма формирования получения и обработки информации, предназначенной для принятия управленческих решений;

- отсутствие подразделения (структуры), ответственного за развитие и функционирование информационной системы концерна;

- крайне низкий уровень автоматизации процессов планирования и контроля хозяйственной деятельности концерна, выражающийся в невозможности оперативного осуществления комплекса методов планирования и контроля.

Среди конкретных недостатков сложившейся информационной системы концерна могут быть отмечены:

- отсутствие оперативной информации в системе бухгалтерского учета при отсутствии собственно системы управленческого учета. Так, обновление данных бухгалтерского учета привязано к установленным законодателем срокам и не способствует оперативному выявлению отклонений фактических показателей производственно-хозяйственной деятельности от плановых значений;

- ориентация системы на информацию излишне агрегированного характера. Так, принятая на предприятии степень детализации информации о производственной деятельности не позволяет контролировать процесс формирования стоимости продукции концерна, и ориентирована в первую очередь на нужды бухгалтерского, а не управленческого учета;

несогласованность систем планирования и учета. Системы планирования и учета концерна предоставляют информацию в не сопоставимом виде, что затрудняет контроль исполнения планов.

Необходимо отметить к тому же и некоторые экономические ограничения на деятельность концерна:

значительная доля в структуре затрат корпорации, товаров и услуг предоставляемых естественными монополиями (доля ТЭР в себестоимости продукции концерна составляет 23%);

недостаточный уровень подготовки кадров, владеющих навыками и опытом применения научных методов менеджмента;

дефицитность инвестиционных ресурсов в развитие информационной системы концерна.

Таким образом, даже беглый анализ факторов, влияющих на организацию процесса принятия решений в концерне, позволяет сделать вывод о необходимости внесения изменений, как в информационную систему, так и в принципы планирования и управления концерном в целом.

19.3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ

В рамках концепции контроллинга система планирования корпорации должна представлять собой основной механизм принятия управленческих решений, объединяющий постановку целей, разработку путей их достижения (управленческих альтернатив), оценку управленческих альтернатив на основе принятых целей, а также корректировку (регулирование) планов (принятых решений) в зависимости от изменения факторов внешней среды и достижения плановых показателей. При этом система планирования корпорации должна отвечать ряду требований:

Целенаправленность, выражающаяся в стремлении к максимизации прибыли корпорации в долгосрочном периоде – исходный пункт всего процесса планирования. Формирование отдельных разделов общего плана должно вытекать из этой цели. И, наоборот, после проверки возможности ее достижения – сводиться к ней.

Целостность и полнота. Система планирования информирует менеджмент корпорации о свершившихся и будущих событиях, экономических процессах и результатах взаимодействия с внешней средой. При этом только совокупность сбалансированных планов отражает системное представление о различных аспектах производственно-хозяйственной деятельности корпорации. Взаимозависимость процессов производственно-хозяйственной деятельности делает невозможным изолированное планирование отдельных производственных и хозяйственных процессов.

Структуризация планов по содержанию, масштабам и временным параметрам. С точки зрения содержания планы должны быть проблемно-ориентированными. Уровень детализации и масштабы представления должны соответствовать целевому назначению планов концерна. По временным параметрам здесь может быть выделен контур краткосрочного на период от года и менее и долгосрочного на период 5-10 лет планирования.

Содержательная и временная интеграция частных планов. Организационная структура и система планирования концерна должны быть синхронизированы в соответствии с решаемыми задачами. При этом уровень детализации плановой информации должен соответствовать задачам уровня управления. Для самих планов регламентируется регулярность их составления, а также последовательность включения временных периодов (последовательное либо периодическое планирование). Общий ход процесса планирования корпорации должен быть согласован во времени.

Гибкость, актуальность и эффективность. При изменениях внутренних и внешних факторов, определяющих производственно-хозяйственную деятельность корпорации, система планирования должна быть адекватно реорганизована. Генерируемая плановая информация должна определяться задачами управления корпорацией, а затраты на поддержание системы планирования соответствовать эффекту от ее функционирования.

В плане совершенствования системы управления исследуемым концерном можно предложить следующую схему построения системы планирования.

Предполагается, что в рамках контура стратегического планирования должно осуществляться планирование продуктово-рыночных сегментов, производственных мощностей, персонала, а также структуры и объемы ресурсов, необходимых для производства и реализации продукции. При этом планированию подлежат следующие направления:

- важнейшие продуктовые группы и сегменты потребителей, определяющие основу рыночного успеха концерна в будущем;

- планирование продуктовой программы, а также соответствующие ей производственные мощности и кадровый потенциал, материальные и финансовые активы;

- организационная структура, юридическая форма и правовой статус;

- информационная система менеджмента и система управления;
- основные технико-экономические и финансовые показатели.

Планирование каждого из этих направлений может осуществляться с использованием таких инструментов оперативного планирования, как планирование проектов и специальных планов по функциональным сферам деятельности. Ядром стратегического планирования становится планирование полей бизнеса, то есть определение продуктов и продуктовых групп, сфер деятельности, условий, составляющих основу производственно-хозяйственной деятельности концерна.

Общую схему процесса стратегического планирования можно представить состоящей из следующих этапов (рис. 19.5):

Оценка стратегического положения и потенциала (ресурсов), определение перспектив развития в разрезе областей бизнеса и структурных бизнес-подразделений. их нынешнего и потенциального вклада в общефирменные результаты, построение стратегического баланса с целью выявления «узких мест», их «расшивки» и наращивания стратегического потенциала – комбинации необходимых для деятельности в выбранной области бизнеса производственных мощностей и персонала. В качестве областей бизнеса могут рассматриваться отдельные продукты, продуктовые группы, продуктовые программы.



Рис. 19.5. Схема планирования в контуре стратегического управления промышленной корпорацией.

Разработка миссии и перспектив развития концерна в целом и дифференцированно по областям бизнеса концерна с учетом их нынешнего состояния и потенциального будущего.

Разработка стратегического плана концерна в целом в разрезе направлений деятельности, сфер деятельности и проектов.

Разработка детальных бизнес-планов в разрезе направлений бизнеса концерна, включая продуктовые группы и проекты в увязке со стратегиями сфер деятельности и потенциалом (ресурсами).

Корректировка общефирменного плана с учетом стратегий (бизнес-планов полей бизнеса, стратегий развития сквозных сфер деятельности). Ранжирование и группировка стратегических задач и проектов по исполнителям, ресурсам и срокам реализации.

Организация контроля над реализацией стратегического плана, разработка условий и порядка его возможной корректировки.

В условиях корпорации задача разработки стратегических планов чрезвычайно усложняется из-за значительного количества продуктовых групп и рыночных сегментов, с которыми должен считаться концерн в рыночной среде. Проявление таких факторов, как рыночная конъюнктура, конкуренция, наличие и стоимость ресурсов, неодинаково в различных областях деятельности концерна. Кроме того, сами области бизнеса имеют различную ценность с позиций возможного успеха и соответственно вклада в общие результаты деятельности концерна и потребности в ресурсах.

В стратегическом планировании при управлении корпорацией есть существенное отличие от мелкого или среднего предприятия с узкой номенклатурой продукции и небольшим количеством рынков. Так, в условиях корпорации необходимо рассматривать разработку ряда стратегических планов отдельных областей бизнеса, а также стратегических планов функциональных сфер деятельности и самостоятельных в хозяйственном и правовом отношении подразделений (дочерних предприятий), крупных проектов, имеющих общефирменное значение и сведение их в некий общий документ, который можно назвать стратегическим планом концерна.

В условиях российской экономики стратегическое планирование должно быть направлено, прежде всего, на поиск путей с одной стороны сохранения ключевых областей деятельности и прогрессивной технологической и научной базы, а с другой – на поиск новых рынков, способных обеспечить развитие корпорации. Кроме того, необходимо обеспечить восполнение изношенных основных фондов, ввод которых в эксплуатацию последние годы был замедлен.

Для решения этих и других задач при организации стратегического планирования необходимо стремиться к формированию планов «сверху вниз» и «снизу вверх», то есть

когда высшая администрация корпорации методологически и организационно руководит разработкой планов нижестоящих уровней. А нижестоящие уровни управления выдвигают цели, предлагают стратегии и мероприятия общефирменного плана, которые подлежат оценке и обобщению со стороны высшего руководства. Таким образом, процесс стратегического планирования становится двусторонним и итеративным. Он базируется на общих целях бизнеса – сохранение потенциала ключевых областей бизнеса и его развитие (или создание) в новых областях.

Здесь следует особо отметить, что с процессом стратегического планирования должно быть тесно связано формирование оперативных планов. Если стратегическое планирование служит более раннему выявлению потенциала успеха и необходимых стратегических мероприятий, то в процессе оперативного планирования в первую очередь должны детализироваться стратегические цели. Достигается такая детализация за счет четкого регулирования производственных и хозяйственных процессов в рамках стратегических установок.

Для этого на этапе, предшествующем оперативному планированию, на основе стратегий полей бизнеса формируются целевые показатели для всех наиболее существенных направлений оперативного планирования. Так, при планировании сбыта дифференцированно по рынкам различной емкости определяются целевые установки по объемам сбыта, рыночным долям и выручке. Расчеты тенденций роста прибыли, которые проводятся после планирования сбыта, образуют в процессе оперативного планирования базу для дальнейшей оптимизации планов по выручке, издержкам и прибыли.

Оперативное планирование – процесс, идущий снизу вверх в децентрализованных организационных бизнес-единицах на базе согласованных целевых установок. Обобщение, анализ и оценка децентрализованных частных планов, отражение экономического эффекта их реализации (результата) в планах, финансовом плане и

плановом балансе осуществляется на уровне соответствующих центральных служб.

Эти процессы реализуются за ряд этапов: планирование продукции; планирование сбыта; планирование производственной программы и мощностей; инвестиционное планирование; планирование персонала; планирование затрат и выпуска; планирование результата (прибыли); финансового планирования и планирования баланса (рис. 19.6).

Подсистема планирования продукции (номенклатурная программа) позволяет включить в план номенклатурные группы изделий, виды продукции, изделия, намеченные к выпуску в предстоящем пятилетнем периоде. Таки образом, номенклатурная программа становится исходной базой для последующего планирования сбыта, производственной программы и потенциала (мощностей).

Положенную в основу оперативного планирования номенклатурную программу в течение года актуализируют в соответствии с происходящими изменениями внешней среды (конъюнктуры рынков продукции корпорации) с учетом стратегических продуктовых предпосылок и после согласования с планом НИОКР ее своевременно представляют в систему оперативного планирования.

Исходя из установленной на основе номенклатурной программы в подсистеме планирования сбыта, определяются объемы продукции для отдельных рынков в краткосрочном периоде и согласовываются цели по сбыту с учетом стратегических установок, прогнозов выручки, загрузки мощностей и прибыли. Базой для соответствующих мероприятий являются корректировки действующего плана сбыта, вызванные влиянием различных факторов и осуществляемые снизу вверх на уровне отделов по конкретным рынкам сбыта. Наряду с факторами, влияние которых устанавливают по результатам анализа состояния внешней среды, здесь прежде всего следует учитывать информацию о новых продуктах, изменениях сроков запуска в производство и цен, предоставляемую в распоряжение отделов сбыта.

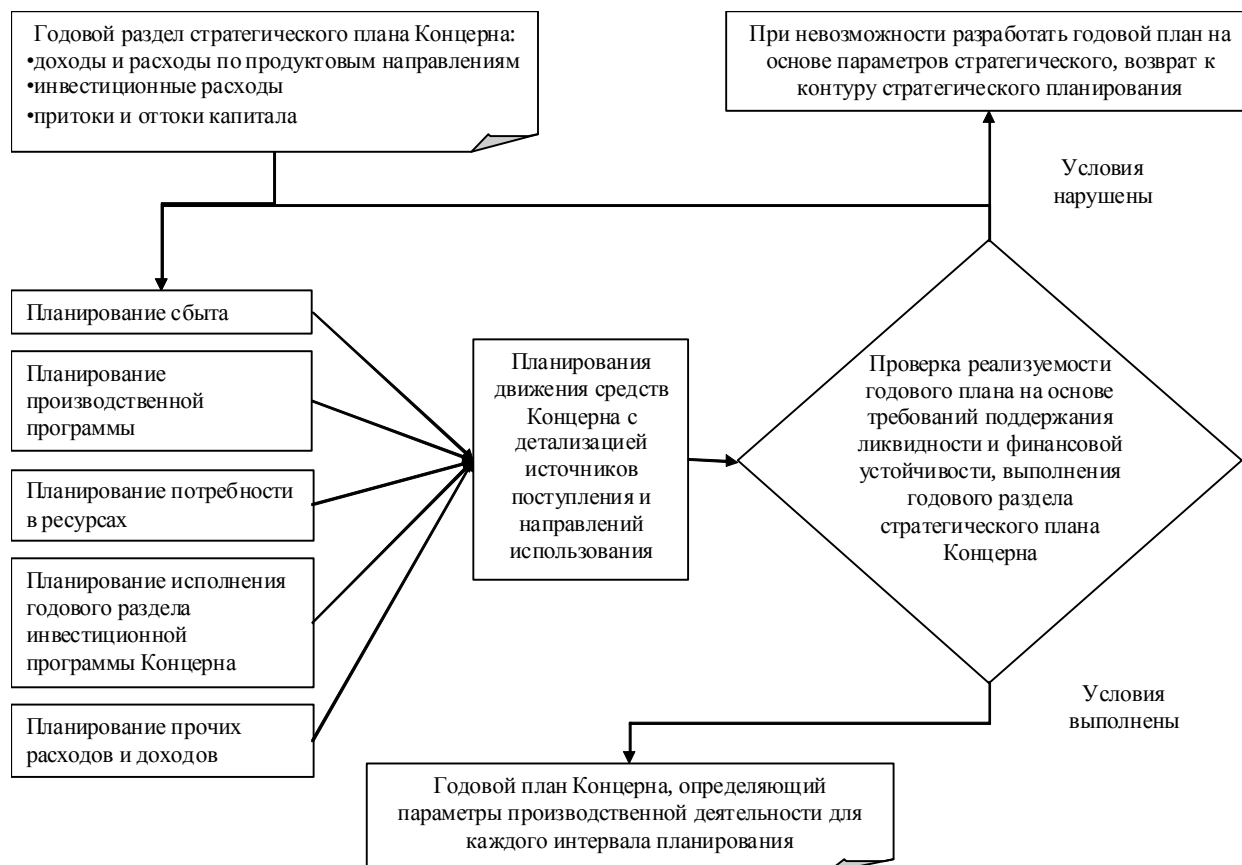


Рис. 19.6. Схема планирования в контуре оперативного управления промышленной корпорацией.

Такие оценки факторов сбыта вместе с целевыми установками из периодического стратегического планирования, конкретизированные по рынкам и продуктовым группам, образуют основу для согласования целей по физическим объемам сбыта, ценам и используемым средствам в разрезе рынков с учетом имеющихся мощностей и динамики прибыли. Таким образом, процесс планирования предварительно регулируется уже на ранних стадиях, что способствует его ускорению за счет исключения корректировок и последующих согласований последствий от уже наступивших событий.

В соответствии с согласованными сбытовыми целями и спланированными объемами запасов товаров сбытовые подразделения составляют свои планы по объемам продаж. Этот этап планирования завершается согласованием между центральными отделами планирования сбыта и соответствующими отделами планирования мощностей и производственной программы, в результате чего обеспечиваются необходимые мощности для удовлетворения спроса на всех рынках.

Соответствующие детальные планы объемов сбыта обосновывают ожидаемую прибыль.

Утвержденные планы сбыта трансформируются в программу производства, а затем в программу производства полуфабрикатов по переделам с учетом балансов производственных мощностей, состояния незавершенного производства. Последовательность планирования производственной программы концептуально можно представить этапами:

1) Формирование информационной базы, включающей следующую исходную документацию:

технологическую документацию о потребностях в мощностях по переделам в зависимости от объемов выпуска по номенклатуре;

технологическую документацию о потребности в литых заготовках в зависимости от объемов выпуска по номенклатуре;

результаты анализа коммерческой службой возможностей привлечения внешней кооперации;

сведения производственного управления о затратах и мощностях аккумулированных по номенклатуре в незавершенном производстве;

план производства по номенклатуре в разрезе технологических переделов.

2) Согласование с планом сбыта и планом мощностей проекта программы по номенклатурным группам, актуализация данных по требуемым мощностям.

3) Формулировка проекта производственной программы по уточненной структуре сбыта, разработка предварительной программы выплавки стали и выпуска изделий.

4) Балансирование показателей программы по мощностям, запуску и выпуску из незавершенного производства, корректировка физических объемов выпуска по номенклатуре.

5) Окончательная разработка производственной программы по производству стали и переработка программы производства изделий.

6) Заключительный этап: оформление документации, комментирование, графическое представление.

Параллельно с этими этапами по отдельным технологическим переделам в разрезе основных типов продукции определяют производственные мощности, необходимые для реализации

производственной программы. При этом используется разработанный на этапе, предшествующем оперативному планированию, укрупненный баланс мощностей, который служит долгосрочным ориентиром и содержит дифференцированные данные, полученные из стратегического плана выпуска по номенклатурным группам. Заметим, что в балансе мощностей учитываются фактически действующие мощности и предполагаемые к вводу в действие в соответствии со стратегическими проектами. Располагаемые мощности планируют как ориентир до начала очередного планового периода.

Инвестиционное планирование отражает потребность в инвестициях, необходимых для достижения запланированных результатов производственно-хозяйственной деятельности. Оперативное инвестиционное планирование предполагает согласование проектов, предлагаемых для включения в инвестиционный план. Это позволяет установить временные параметры этих проектов.

В рамках системы оперативного планирования персонала определяют потребность в кадрах для выполнения производственных задач по временным, территориальным, количественным и качественным параметрам. Кроме того, эта подсистема служит базой для последующей разработки планов в отделах управления персоналом, например, планов подготовки и набора кадров.

Планирование затрат и выпуска служит для управления результатами (прибылью) и включает согласование целей по затратам и выпуску, в том числе целей, касающихся таких ресурсов, как персонал и инвестиции в разрезе центров прибыли. Основу для определения целей по затратам и выпуску на уровне центров образуют прогнозы прибыли, рассчитанные на базе показателей плана сбыта, а также цели и мероприятия по обеспечению конкурентных позиций. Уточненное планирование затрат проводится только для первых двух лет оперативного планирования. Затраты планируются по элементам или группам затрат в зависимости от влияющих факторов или базовых величин, в том числе в зависимости от трудоемкости производства продукции.

Для третьего года и последующих лет осуществляется трендовое планирование, то есть затраты планируются по укрупненным позициям.

Зависящие и не зависящие от уровня загрузки мощностей затраты или их изменения рассчитываются по укрупненным группам затрат.

В подсистеме планирования прибыли обобщаются экономические результаты всех подсистем планирования. Уже при расчетах ожидаемых результатов (первый этап планирования прибыли) наряду с показателями объема сбыта и выручки учитываются результаты реализации запланированных проектов и разработок новых продуктов. По этим данным уточняются целевые показатели прибыли. Далее показатели сбыта, а также показатели затрат и выпуска сводятся в общий план результатов (прибыли).

Подсистема финансового и балансового планирования отражает результаты всех подсистем планирования в финансовом плане и плановом балансе. Она служит для оценки и оптимизации финансово-экономических показателей и является базой для разработки годового отчета.

Процесс оперативного планирования заканчивается представлением проектов всех разделов оперативного плана.

Таким образом, система планирования концерна является механизмом согласования целей функциональных сфер и концерна в целом, а каждый этап разработки планов представляет собой комплекс принимаемых решений.

19.4. ЭТАПЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ В ФАЗЕ РЕЦЕССИИ (КРИЗИСА) ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Основное содержание антикризисного управления корпорацией – подготовка, принятие и реализация управленческих решений (комплекса мероприятий), направленных на предупреждение и преодоление кризиса деятельности, минимизация их негативных экономических последствий.

К основным предпосылкам (особенностям) принятия антикризисных решений является то, что в силу кризисных условий управленческие решения принимаются в обстановке снижения управляемости корпорацией, дефицита времени, высокой степени неопределенности результатов реализации этих решений и рыночной ситуации в целом, конфликтности интересов различных групп работников.

Процесс антикризисного управления корпорацией может быть организован по следующим основным этапам:

1) Постоянный мониторинг финансового состояния, обеспечивающий своевременное выявление симптоматических признаков кризиса;

2) Разработка и реализация комплекса организационно-технических мероприятий по предотвращению кризисных явлений в экономике корпорации;

3) Идентификация параметров кризиса при диагностировании его наступления и анализ факторов наступившего кризиса;

4) Оценка потенциальных возможностей корпорации по преодолению финансового кризиса;

5) Выбор направлений и механизмов финансовой стабилизации корпорации, адекватных масштабам его кризисного финансового состояния;

6) Разработка и реализация комплексной программы выхода из финансового кризиса и устранение негативных для экономики корпорации последствий кризиса.

Реализация этих этапов должна сопровождаться восстановлением финансовой устойчивости (финансового равновесия) корпорации. Может быть принята следующая принципиальная модель финансового равновесия (Бланк И. А., 2004):

$ЧП_0 + АО + \Delta AK + \Delta KР_{II} == \Delta И_{СК} + ДФ + УП + СП + \Delta K + \Delta РФ$,
где: $ЧП_0$ – чистая операционная прибыль;

$АО$ – амортизационные отчисления;

ΔAK – прирост акционерного капитала при дополнительной эмиссии акций;

$\Delta KР_{II}$ – прирост собственного капитала за счет прочих источников;

$\Delta И_{СК}$ – прирост инвестиций за счет собственных источников;

$ДФ$ – дивидендный фонд (выплаты процентов на вложенный капитал);

$УП$ – участие в прибылях (выплаты персоналу);

$СП$ – объем социальных, экологических и других программ, финансируемых из прибыли;

ΔK – разница между основным долгом и возможным к получению кредитом;

$\Delta P\Phi$ – прирост суммы резервного (страхового) фонда.

Финансовое равновесие, удовлетворяющее этому условию, достигается за счет поэтапной реализации менеджментом корпорации комплекса мер организационного характера:

1) Устранение неплатежеспособности – наиболее неотложная задача в системе мер финансовой стабилизации, предупреждающая возникновение процедуры банкротства;

2) Восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия) – устранение причин неплатежеспособности и угроз возобновления кризиса в кратко- и долгосрочном периодах;

3) Обеспечение финансовой устойчивости в долгосрочном периоде – длительное финансовое равновесие в процессе экономического развития, создание предпосылок стабильного снижения стоимости используемого капитала и постоянного роста собственной рыночной стоимости.

Каждому этапу финансовой стабилизации соответствуют оперативный, тактический и стратегический механизмы (модели) антикризисного управления (табл. 19.6).

Таблица 19.6

Основные механизмы (модели) финансовой стабилизации

Этапы финансовой стабилизации	Комплекс мер по использованию механизма (моделей)		
	оперативный	тактический	стратегический
Устранение неплатежеспособности	«отсечение лишнего»	-	-
Восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия)	-	«сжатие корпорации»	-
Обеспечение финансовой устойчивости в долгосрочном периоде	-	-	«устойчивый рост»

Оперативный механизм финансовой стабилизации, основанный на принципе «отсечение лишнего», представляет собой защитную реакцию корпорации на сложившуюся неблагоприятную рыночную ситуацию и не содержит каких-либо управленческих решений, связанных с его развитием.

Выбор направления оперативного механизма может определяться по сложившемуся в отчетном периоде значению коэффициента чистой текущей платежеспособности:

$$k_{чТП} = \frac{OA - OA_H}{KO - KO_{BO}},$$

где OA_H – сумма неликвидных в краткосрочном периоде оборотных активов; KO_{BO} – сумма внутренних текущих обязательств, погашение которых может быть отложено до завершения финансовой стабилизации.

Направления оперативного механизма финансовой стабилизации корпорации выбираются с учетом значения коэффициента чистой текущей платежеспособности:

при $k_{чТП} > 1$ необходимо обеспечить уменьшение ликвидных активов для их срочной конверсии в денежную форму;

при $k_{чТП} < 1$ – ускоренное инвестирование части внеоборотных активов;

при $k_{чТП} = 1$ – ускоренное сокращение размеров внешних и внутренних краткосрочных обязательств, а также увеличение суммы денежных активов для срочного погашения краткосрочных обязательств.

В свою очередь комплекс мер ускоренной конверсии в денежные средства включает в себя:

ликвидацию портфеля краткосрочных инвестиций;

ускорение инкассации текущей дебиторской задолженности;

снижение периода предоставления заказчикам товарного (коммерческого) кредита;

увеличение размера ценовой скидки при наличных расчетах за реализуемую продукцию;

снижение размера страховых запасов товарно-материальных ценностей;

уценку трудноликвидных запасов товарно-материальных ценностей до уровня цены спроса с последующей их реализацией.

Комплексом мер ускоренного инвестирования внеоборотных активов предусматривается:

реализация ликвидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля;

проведение операций возвратного лизинга с продажей ранее приобретенных основных средств лизингодателю;

ускоренная продажа неиспользуемого оборудования по ценам спроса;

аренда оборудования, ранее намеченного к приобретению для обновления основных средств.

И, наконец, реализация комплекса мер ускоренного сокращения размеров внешних и внутренних краткосрочных обязательств обеспечивается за счет:

выдачи векселей по отдельным видам краткосрочной задолженности, подлежащей погашению в текущем периоде;

увеличения периода товарного (коммерческого) кредита, предоставляемого поставщиками;

отсрочки расчетов с поставщиками по отдельным текущим обязательствам.

Цель устранения неплатежеспособности будет достигнута, если объем поступления денежных средств превысит объем неотложных краткосрочных финансовых обязательств.

Тактический механизм (модель «сжатие корпорации») представляет собой комплекс мер по достижению финансового равновесия, то есть тождества источников собственных финансовых ресурсов и их потребления при сокращении объемов операционной и инвестиционной деятельности.

Условие финансового равновесия:

$$ЧП_0 + АО + \Delta AK + \Delta KР_{II} = \Delta И_{СК} + ДФ + УП + СП + \Delta K + \Delta РФ,$$

где $ЧП_0$ – чистая операционная прибыль; $АО$ – амортизационные отчисления; ΔAK – прирост акционерного капитала при дополнительной эмиссии акций; $\Delta KР_{II}$ – прирост собственного капитала за счет прочих источников; $\Delta И_{СК}$ – прирост инвестиций за счет собственных источников; $ДФ$ – дивидендный фонд (выплаты процентов на вложенный капитал); $УП$ – участие в прибылях (выплаты персоналу); $СП$ – объем социальных, экологических и других программ, финансируемых из прибыли; ΔK – разница между основным долгом и возможным к

получению кредитом; $\Delta P\Phi$ – прирост суммы резервного (страхового) фонда.

В сокращенной форме модель финансового равновесия, отображающая тождество возможного объема генерирования (источников) собственных средств $ОГ_{КР}$ необходимому объему их потребления $ОП_{КР}$, запишется

$$ОГ_{КР} = ОП_{КР}.$$

Возможные направления текущей политики, исходя из складывающихся уровней потребления и генерирования собственных средств, могут быть выбраны с использованием графической модели Ж. Франшона-И. Романэ (Франция) (рис. 19.7).

Из этой модели следует, что основное направление достижения финансового равновесия в кризисных условиях деятельности состоит в увеличении собственных средств при одновременном сокращении объема их потребления. Такое сокращение связано с уменьшением объема операционной и инвестиционной деятельности кризисной корпорации и поэтому характеризуется термином «сжатие корпорации».

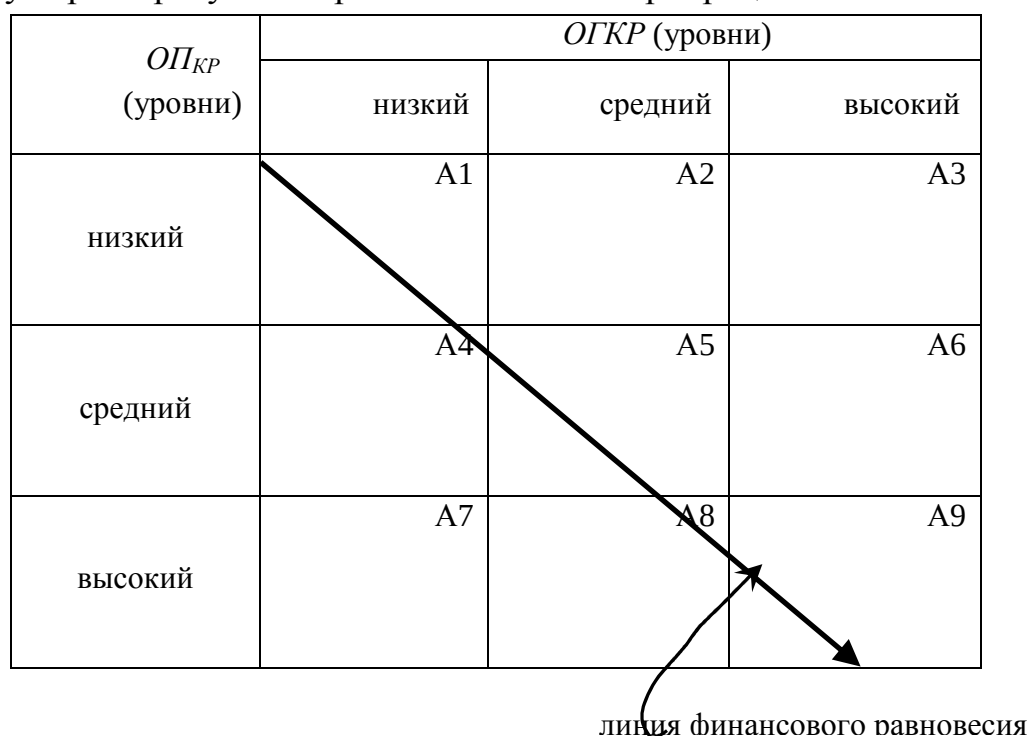


Рис. 19.7. Графическая модель «сжатия корпорации» по Франшону-Романэ.

Обозначения: $A1, A5, A9$ – зоны финансового равновесия $ОГ_{кр} = ОП_{кр}$ (принцип самофинансирования); $A2, A3, A6$ – зоны возможного восстановления финансовой устойчивости; $ОГ_{кр} > ОП_{кр}$ ($A3$ – зона с кратчайшими сроками восстановления); $A4, A7, A8$ – зоны углубления кризиса ($A7$ -зона банкротства).

Увеличение объема генерирования собственных средств может быть обеспечено следующим комплексом мер:

- оптимизацией ценовой политики, обеспечивающей рост операционного дохода (выручки);
- сокращением постоянных издержек за счет управленческого персонала, внепроизводственных расходов;
- сокращением переменных издержек за счет производственного персонала и повышения производительности труда;
- минимизацией налоговых платежей;
- ускоренной амортизацией основных средств и нематериальных активов;
- реализацией выбываемого с высоким износом или неиспользуемого имущества;
- эффективной эмиссионной политикой за счет дополнительной эмиссии акций.
- Комплекс мер по сокращению объема потребления собственных средств предусматривает необходимость:
 - снижения инвестиционной активности корпорации;
 - обновления операционных внеоборотных активов за счет их аренды (лизинга);
 - проведения дивидендной политики увеличения чистой прибыли, направляемой на развитие;
 - сокращения участия персонала в прибылях (премиальных выплат);
 - отказа от социальных и других программ, финансируемых из прибыли;
 - уменьшения отчислений в резервный и другие страховые фонды за счет прибыли.

Цель финансовой стабилизации будет достигнута, если корпорация обеспечит финансовое равновесие за счет тождества источников собственного капитала и необходимого объема его потребления.

Стратегический механизм финансовой стабилизации включает модели устойчивого роста, реализуемые системой мер по поддержанию в долгосрочном периоде достигнутого финансового равновесия.

Цель стратегического развития будет достигнута, если в результате ускорения темпов устойчивого роста корпорации обеспечивается соответствующий рост его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе.

В свою очередь рост рыночной стоимости обусловлен устойчивой тенденцией роста продаж корпорации, возможной лишь при достижении и поддержании своих конкурентных преимуществ.

Возможность обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ может быть реализована с применением воспроизводственного подхода к стратегическому планированию деятельности корпорации (Фатхутдинов Р. А., 2000). Один из основных элементов этого подхода заключается в применении опережающей базы сравнения при планировании показателей конкурентоспособности новой продукции, отвечающей достижениям научно-технического прогресса в данной отрасли и требованиям потребителей на момент приобретения и внедрения новой продукции у потребителей (рис. 19.8).

Пусть, например, выпускаемое в течение 2004 – 2010 годов корпорацией изделие имеет уровень конкурентоспособности k_1 (координаты точки А). Лучший образец конкурентов имеет более высокий уровень конкурентоспособности k_2 (координаты точки Б). Но так как лучший образец проектировался еще до 2004 года, то уровень его конкурентоспособности к 2010 году оказывается ниже уровня k_3 аналогичных изделий, зафиксированного в изобретениях, патентах, научных отчетах.

При ориентации корпорации в своей стратегии развития на лучшие образцы конкурентов при проектном сроке внедрения нового изделия у потребителя (2014 год) ее отставание от уровня конкурентоспособности лучших мировых образцов, обусловленного тенденцией научно-технического прогресса в данной отрасли, составит значение $(k_4 - k_2)$. Следовательно, ориентация корпорации в своей

стратегии на показатели лучших аналогичных образцов на данном рынке не обеспечивает достижение устойчивой конкурентоспособности. Такая стратегия может быть применима лишь при ограниченном ресурсном потенциале корпорации, а также при необходимости сохранения имиджа ее товаров, а, значит, и собственного имиджа в целом, в период экономической рецессии и спада деловой активности.

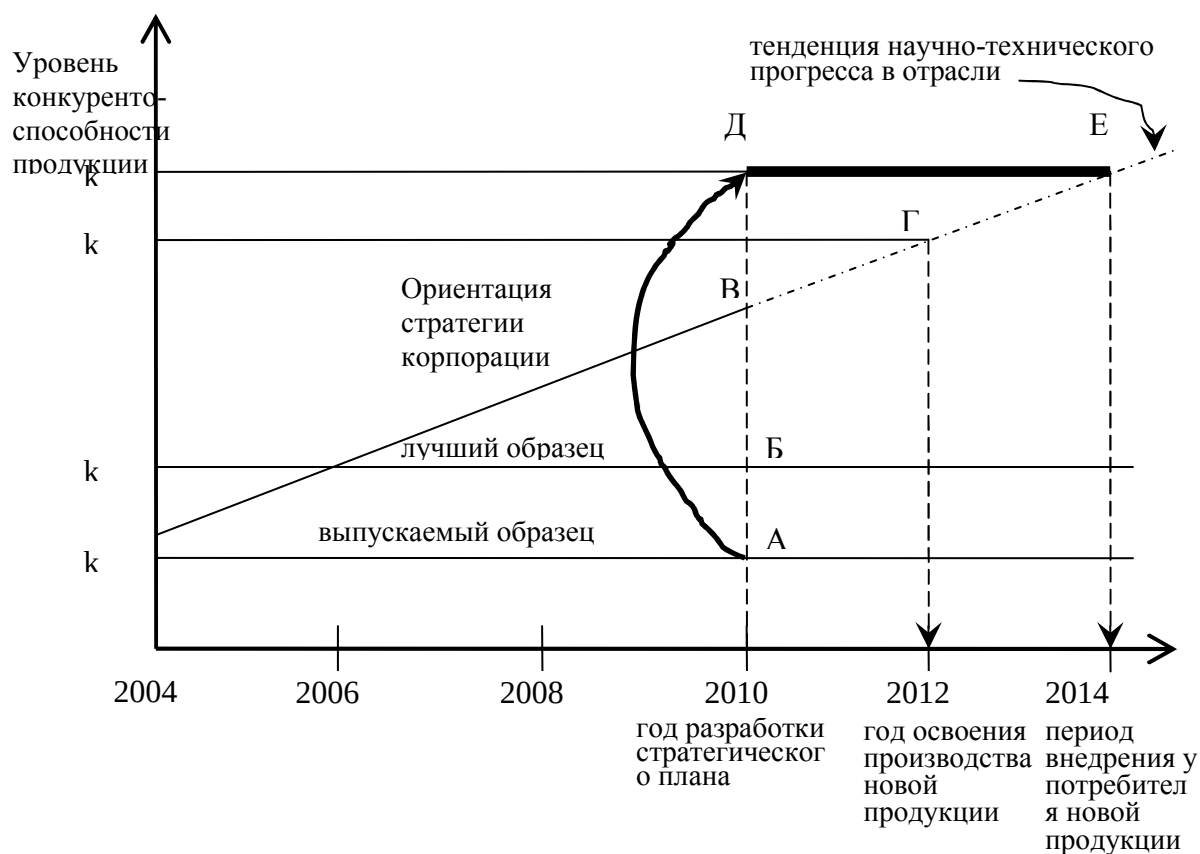


Рис. 19.8. Применение опережающей базы в стратегическом планировании корпорации.

Если корпорация ориентируется в своей стратегии на достижение обусловленных научно-техническим прогрессом показателей конкурентоспособности новых образцов продукции к моменту освоения их серийного производства (координаты точки Г), то к моменту внедрения нового изделия у потребителя ее отставание от лучших мировых образцов (координаты точки Е) составит значение $(k_4 - k_3)$.

Отсюда следует, что при стремлении корпорации к лидерству на рынке и поддержанию устойчивых конкурентных преимуществ, ее стратегия должна предусматривать достижение показателей конкурентоспособности своей

продукции, соответствующих в году освоения новой продукции у потребителей уровню показателей, обусловленных тенденцией научно-технического прогресса (координаты точки Д).

Реализация воспроизводственного подхода корпорации в стратегиях своего долгосрочного развития связана с определением структуры жизненного цикла производимых товаров, моментов сменяемости выпускаемых, проектируемых и перспективных изделий, устанавливаемых из принятой динамики масштаба производства (рис. 19.9).

Пусть корпоративная стратегия с ориентацией лидерства на рынке предусматривает освоение новых сегментов рынка за счет постоянной сменяемости выпускаемых, проектируемых и перспективных моделей, что обеспечит корпорации устойчивый рост производства и продаж.

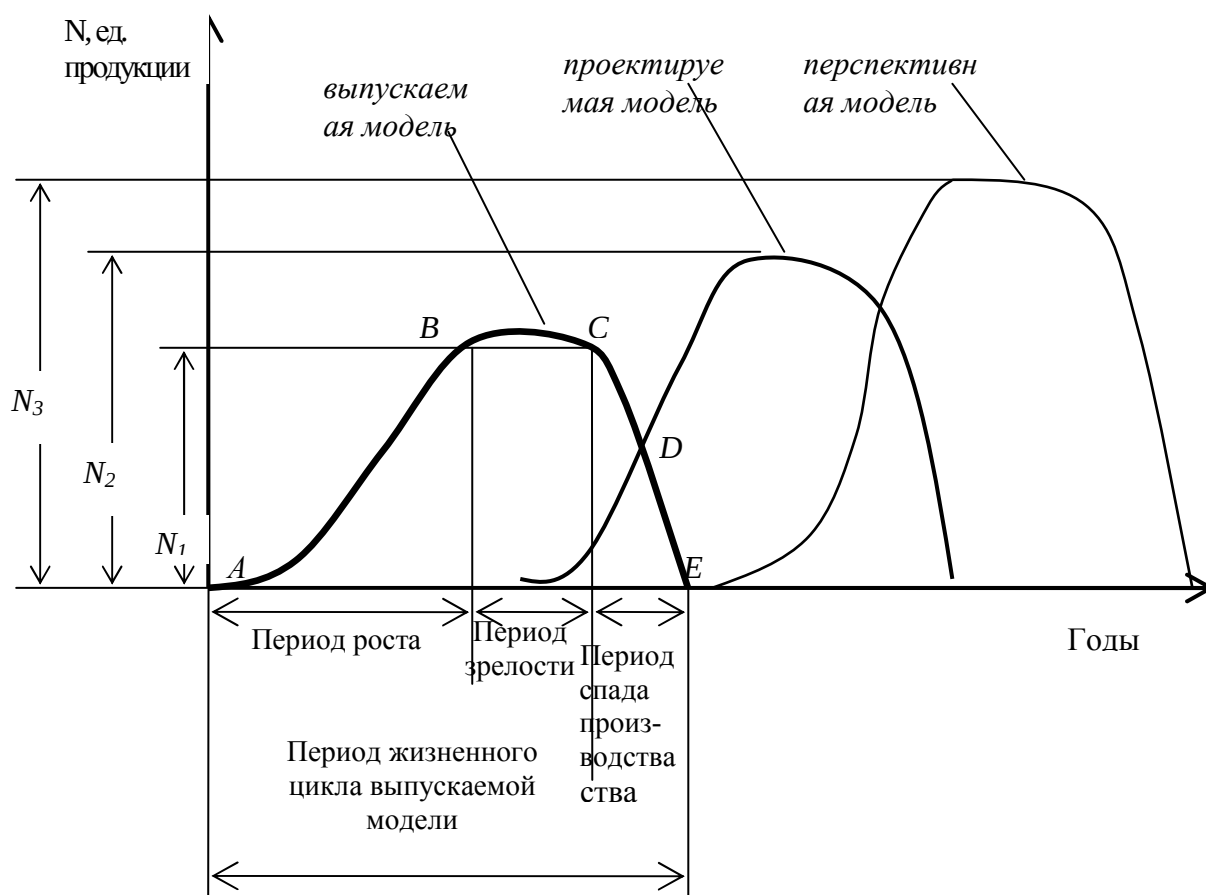


Рис. 19.9. Периоды и масштабы воспроизводственного цикла продукции корпорации.

Прогноз продолжительности периодов и формы кривых жизненного цикла каждой из воспроизводимых моделей (координаты точек А, В, С, D),

динамики объемов производства (соотношение значений N_1 , N_2 , N_3), продаж и прибылей связан с необходимостью учета возможного проявления множества факторов. И, прежде всего, к факторам, которые учитываются при обосновании выбранной корпоративной стратегии развития, следует отнести прогнозные параметры экономической конъюнктуры, в том числе: ожидаемый подъем или спад инвестиционной и деловой активности, уровень платежеспособного спроса, портфель заказов в данной отрасли, состояние фондового рынка и кредитной сферы, степень конкуренции на конкретных товарных рынках, уровень конкурентоспособности товаров и корпорации в целом.

19.5. ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ: ПОЛИТИКА «ОТСЕЧЕНИЕ ЛИШНЕГО»

Реализация политики корпорации, известной как «отсечение лишнего» (Бланк И. А., 2004) и связанной с продажами части его активов, весьма сложное мероприятие. Полученные в результате реализации этой политики размеры продаж активов, обусловленные ориентацией корпорации на цели выживаемости – это объемная характеристика. Нужны конкретные ответы: какие виды внеоборотных и оборотных активов должны быть проданы и в каком количестве?

При решении этих вопросов необходимо учитывать множество факторов:

- специфику различных активов;
- важность различных активов для самой корпорации;
- спрос на различные активы;
- затраты на хранение избыточных запасов готовой продукции, материалов, сырья, полуфабрикатов, незавершенного производства;
- ожидаемый эффект (выручка, прибыль) от продажи активов;
- риски, связанные с возможностью получения ожидаемого эффекта от продажи активов и др.

Из этого следует, что проблема управления активами корпорации является многовариантной, оптимизационной и многокритериальной. В отечественной литературе и практике работы предприятий, оказавшихся

неплатежеспособными, не имеется научных подходов к решению этой проблемы.

Решения проблемы продажи различных активов на основе однокритериального подхода не могут быть удовлетворительными. Например, в силу того, что этот подход обеспечивает отбор одного или пусть даже нескольких вариантов продаж из допустимого множества вариантов структуры активов, так как корпорация может остаться вообще без запасов достаточного уровня по отдельным видам активов. Задать же разумные ограничения на объем продаж по каждому виду активов не представляется возможным. Поэтому необходимы поиски решения проблемы на других подходах. На основе анализа существующих оптимизационных методов для решения этой проблемы может быть, как и в политиках или стратегиях диверсификации и дифференциации, использована теория игр.

Построению платежной матрицы игры в стратегии «отсечение лишнего» должен предшествовать отбор элементов (видов) активов, которые могут быть проданы корпорацией. Порядок отбора и сам отбор определяются ликвидностью имущества корпорации. Под ликвидностью в данном случае будем понимать способность средств пройти кругооборот и в конечном итоге принять денежную форму. Например, способность материалов быть израсходованными в производстве (в определенный срок) и передать свою стоимость готовому изделию, а затем после его реализации превратиться в деньги.

Ликвидность дебиторской задолженности, в частности определяется возможностью получения денег дебиторов. Следовательно, в активе баланса могут быть как ликвидные, так и неликвидные ценности. К последним относятся средства, не способные пройти оборот: ненужное для данной корпорации оборудование, материалы, инструменты, малоходовые и залежалые товары, дебиторская задолженность с истекшими сроками исковой давности и т.п. Наличие неликвидов омертвляет основные и оборотные средства, негативно отражается на устойчивости корпорации.

Масштабом измерения степени ликвидности является время: в какой срок та или иная ценность на пути своего оборота превращается в деньги. Одни материалы, например, могут быть использованы в производстве в течение нескольких дней, другие – в течение месяцев, а может быть и

нескольких лет. По оценке ликвидности тех или иных активов следует устанавливать нормативный период оборота. Например, если норма запасов определена в три месяца, а фактический запас обеспечивает шестимесячную потребность производства, то половину числящихся по балансу материалов нужно считать нормативным остатком (первая степень ликвидности), а другую половину – излишком (вторая степень ликвидности). Эти излишки иногда достигают таких размеров, что их оказывается нецелесообразным хранить на складах в ожидании производственного потребления (особенно если существует опасность порчи материалов от длительного хранения), а следует реализовать другим корпорациям. В каждой корпорации при инвентаризации средств следует устанавливать, какие излишки целесообразно сохранить, а какие подлежат реализации.

Порядок рассмотрения активов, подлежащих продаже, может быть таким:

- 1) краткосрочные финансовые вложения в облигации, займы и т.п.
- 2) запасы сырья, материалов, полуфабрикатов, незавершенное производство, запасы готовой продукции;
- 3) дебиторская задолженность за товары, работы и услуги, авансы, выданные поставщикам;
- 4) незавершенное строительство;
- 5) основные средства (здания, сооружения, транспорт, оборудование).

После отбора видов имущества, подлежащего продаже, определяется объем средств, которые получит корпорация в результате реализации части имущества. Этим самым корпорация определяет свои интересы.

Так, при продаже запасов интересами корпорации может быть ожидаемая выручка, которая используется для погашения задолженности. В результате продажи части запасов уменьшатся затраты, связанные с хранением запасов. Таким образом, у корпорации возникают два вида интересов: максимизация выручки от продажи имущества и минимизация затрат на хранение запасов. Эти интересы различные.

Для согласования этих интересов может быть использована биматричная игра, которая задается двумя матрицами:

$$B = \begin{pmatrix} B_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & B_2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & B_m \end{pmatrix}, \quad C = \begin{pmatrix} C_1 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & C_2 & \dots & 0 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & C_m \end{pmatrix}$$

Элементы матрицы B_{ij} характеризуют выручку от реализации запаса данного вида в ситуации (ij) ; C_{ij} показывают затраты на хранение запаса того же вида в ситуации (ij) . Первый и второй игроки определяют две стороны деятельности корпорации – максимизацию выручки и минимизацию затрат. Поэтому содержательным смыслом наделены лишь те ситуации, в которых первый и второй игроки выбирают одноименные стратегии (одинаковые виды запасов).

В силу отмеченной специфики конфликта игра задается диагональными платежными матрицами, отображающими выигрыш B_{ij} первого игрока в ситуации (ij) и выигрыш C_{ij} второго игрока в ситуации (ij) . Нули вне главной диагонали этих матриц обусловлены тем, что разноименные стратегии выбраны быть не могут.

Ясно, что эта биматричная игра в экономически осмысленных ситуациях $B_j > 0, C_j > 0$ не имеет равновесия в чистых стратегиях. Однако, как и всякая биматричная игра, имеет ситуацию равновесия в смешанных стратегиях.

Известна теорема к биматричной игре с диагональными невырожденными матрицами B и C (Албанская Л. В., 2006), согласно которой обеспечивается вполне смешанная и единственная ситуация равновесия, определяемая формулами:

$$V_2 = \frac{1}{\sum_{i=1}^n 1/C_i}, \quad \lambda^* = \frac{1}{C_i} \cdot V_2 = \frac{1}{C_i} \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n 1/C_i}$$

и

(19.1)

$$V_1 = \frac{1}{\sum_{i=1}^n 1/B_i}, \quad Z_j = \frac{1}{B_j} \cdot V_1 = \frac{1}{B_j} \cdot \frac{1}{\sum_{i=1}^n 1/B_i}.$$

Здесь: V_1, V_2 – соответственно гарантированные выручка и затраты на хранение запасов товарно-материальных активов корпорации; λ_i^*, z_i^* –

соответственно вероятности (интенсивности) продаж и запасов товарно-материальных активов корпорации.

Так как всегда все $\lambda_i^*, z_i^* > 0$ ($i = \overline{1, n}$), то особо тщательно необходимо устанавливать элементы товарно-материальных активов, выбираемых для продажи на рынке товаров. Запасы должны иметь спрос на товарном рынке и обеспечивать выручку в необходимых для корпорации объемах.

При распределении общего объема продаж товарно-материальных активов между видами активов необходимо учитывать приоритетность критериев для корпорации: максимизировать выручку или минимизировать затраты на хранение запасов. В соответствие с выбранным корпорацией предпочтением и распределяется общий объем ресурсов, выделяемых для реализации принятой политики. В качестве ресурсов, подлежащих распределению, могут выступать денежные средства, предназначенные для успешной продажи запасов, общий объем запасов, подлежащих реализации (продаже), и другие ресурсы.

В соотношениях (19.1) выручка от продажи товарно-материальных активов и затраты на хранение запасов не определены в явном виде. Тем не менее, затраты на хранение запасов включают в себя издержки, связанные с физическим содержанием товаров и материалов на складах, плюс возможные проценты на капитал, вложенный в запасы. Как правило, затраты на хранение выражаются в процентах от закупочной цены и связываются с определенным промежутком времени, например, 20% за год. Если u – закупочная цена единицы товара, а e – издержки хранения, выраженные как доля этой цены, то ue – годовые затраты на хранение запасов. Они определяются средним уровнем запасов. Обычно считается, что годовые затраты на хранение запасов составляют $uen/2$, где n – размер партии заказа. Выручка от реализации заказа составляет $V = un$.

Пусть в портфель продаж товарно-материальных ценностей гипотетической корпорации на основе предварительного отбора включены четыре вида запасов, параметры которых для построения биматричной игры представлены в матрицах B и C (тыс руб.):

$$B = \begin{pmatrix} 1000 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 2000 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 3000 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 4000 \end{pmatrix}, \quad C = \begin{pmatrix} 120 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 240 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 360 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 480 \end{pmatrix}.$$

При предпочтительности максимизации выручки результаты реализации биматричной игры таковы:

$$V_2 = \frac{1}{1/120 + 1/240 + 1/360 + 1/480} = 57,6 \quad \text{тыс руб.};$$

при предпочтительности минимизации затрат:

$$V_1 = \frac{1}{1/1000 + 1/2000 + 1/3000 + 1/4000} = 480 \quad \text{тыс руб.};$$

$$Z_1^* = 0,48; \quad Z_2^* = 0,24; \quad Z_3^* = 0,16; \quad Z_4^* = 0,12;$$

$$B_n = 1920 \text{ тыс руб.};$$

$$C_n = 230,4 \text{ тыс руб.}$$

Сравнение результатов решения биматричной игры показывает, что оба критерия предпочтительности обеспечивают одинаковые решения. Это означает, что максимизация выручки тождественна минимизации затрат на хранение запасов и, наоборот, минимизация затрат на хранение запасов тождественна максимизации выручки. Этот вывод достаточно ясен, так как затраты на хранение запасов были взяты процентом от выручки. Очевидно, в качестве первого предпочтительного критерия необходимо использовать прибыль от реализации запасов, так как при этом прибыль не пропорциональна выручке от их продажи.

Предположим теперь, что матрица прибылей от продажи запасов товарно-материальных активов имеет вид

$$\Pi = \begin{pmatrix} 100 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 120 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 250 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 300 \end{pmatrix}.$$

Тогда при предпочтительности максимизации прибыли получим

$$V_2 = 57,6 \quad \text{тыс руб.};$$

$$\lambda_1^* = 0,48; \quad \lambda_2^* = 0,24; \quad \lambda_3^* = 0,16; \quad \lambda_4^* = 0,12;$$

$$П_n = 152,8 \text{ тыс руб.};$$

$$C_n = 230,4 \text{ тыс руб.}$$

При предпочтительности минимизации затрат на хранение запасов получим иные значения параметров игровой модели:

$$V_1 = 38,96 \text{ тыс руб.};$$

$$z_1^* = 0,390; z_2^* = 0,325; z_3^* = 0,155; z_4^* = 0,130;$$

$$П_{II} = 156,95 \text{ тыс руб.};$$

$$C_{II} = 214,0 \text{ тыс руб.}$$

Очевидно, минимизация затрат обеспечивает большую эффективность затрат на хранение запасов, так как $152,8 < 230,4$ тыс руб.; $156,96 < 214,0$ тыс руб.

19.6. ТЕОРЕТИКО-ИГРОВАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, ОБУСЛОВЛЕННОЙ ЦИКЛИЧНОСТЬЮ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Наличие неопределенности, обусловленной цикличностью развития экономики, повышает сложность принятия стратегических решений, так как предполагает наличие значительного количества вариантов развития корпорации.

Как вариант, процедуру выработки управляющих решений можно описать последовательностью этапов:

- 1) Получение информации о состоянии системы, включая внешние условия;
- 2) Выдвижение варианта решения;
- 3) Анализ последствий принятия выдвинутого решения с помощью модели выработки решения;
- 4) Выяснение степени соответствия полученного результата поставленной цели.

При обнаружении соответствия вариант принимается к исполнению, в противном случае процедура повторяется.

Для достижения своих стратегических целей корпорации разрабатывают программы действий, которые в большинстве случаев имеют антагонистический характер. Поэтому при принятии решений о развитии необходимо учитывать состояние внешней среды, и особенно возможные действия конкурентов.

Одним из инструментов, позволяющих принимать оптимальные решения в ситуации при антагонистической конкуренции (внутренняя субъективная неопределенность), является моделирование на основе теории игр.

В рамках игровой модели принятия решений о развитии каждое действие (стратегию) можно оценивать с позиций увеличения рыночной доли корпорации. В такой модели принимаются следующие допущения:

- по числу игроков игра является парной;
- имеющаяся информация о возможных шагах игроков признается в высокой степени достоверной и доступной;
- игра является конечной, так как предполагается, что множество стратегий каждого игрока конечно;
- игра является бескоалиционной, так как предполагается недопустимость образования коалиций;
- игра носит антагонистический характер (один из игроков выигрывает ровно столько, сколько проигрывает другой) или так называемая игра двух сторон с нулевой суммой выигрышей.

Основу игры составляет платежная матрица $A_{m \times n} = \{a_{ij}\}$, которая формируется по результатам рыночных исследований (табл. 19.6).

Таблица 19.6

Пример платежной матрицы принятия решения о выборе стратегии, доля рынка, %.

Игроки (корпорации) и их стратегии	B_1	B_2	B_3
A_1	1	4	4
A_2	6	1	6
A_3	5	5	2

Возможные сочетания стратегий игроков анализируемого корпорации A и его корпорации-конкурента B : A_1, B_1 – повышение качества; A_2, B_2 – снижение цены; A_3, B_3 – увеличение предлагаемого ассортимента.

Рассмотренный пример не имеет решения в чистых стратегиях (игра не имеет седловой точки), так как верхняя и нижняя цены игры не совпадают. Поэтому решение игры

возможно лишь в смешанных стратегиях. Так, игрок A может применить смешанную стратегию P^* , выбирая свои ходы случайным образом с вероятностями $(p_1, p_2, \dots, p_m)$, $\sum_{i=1}^m p_i = 1$.

Допустим, что V является гарантированным выигрышем игрока A в смешанных стратегиях. Математически это означает, что при любой чистой стратегии второго игрока B выигрыш первого игрока A будет не меньше цены игры V :

$$\sum_{i=1}^m \alpha_{ij} p_i \geq V \quad (j = \overline{1, n}). \quad (19.2)$$

Разделив обе части каждого неравенства системы условий (19.2) на положительную величину V , получим систему

$$\sum_{i=1}^m \alpha_{ij} x_i \geq 1 \quad (j = \overline{1, n}),$$

где $x_i = p_i / V \quad (i = \overline{1, m})$.

Так как $\sum_{i=1}^m p_i = 1$, то

$$F = 1/V = \sum_{i=1}^m x_i. \quad (19.3)$$

Очевидно, первый игрок намерен сделать свой выигрыш V максимальным, для чего ему необходимо минимизировать линейную форму (19.3). В этом случае имеем следующую задачу линейного программирования:

$$\left\{ \begin{array}{l} F(x) \rightarrow \min; \\ \sum_{i=1}^m \alpha_{ij} x_i \geq 1 \quad (j = \overline{1, n}); \\ x_i \geq 0 \quad (i = \overline{1, m}). \end{array} \right. \quad (19.4)$$

На основании полученного решения игры были рассчитаны цена игры $V=48/13\%$ и вероятности $p_1 = 5/13$; $p_2 = 3/13$; $p_3 = 5/13$.

В свою очередь, игрок B также может применить смешанную стратегию, выбирая свои ходы случайным образом с вероятностями $(q_1, q_2, \dots, q_m)$. Его оптимальная стратегия гарантирует ему проигрыш, не больший W , при любых стратегиях первого игрока, то есть

$$\sum_{j=1}^n \alpha_{ij} q_j \leq W \quad (i = \overline{1, m}). \quad (19.5)$$

Аналогично предыдущему вводим новые переменные в систему неравенств (19.2) и условие

$$\sum_{j=1}^n q_j = 1.$$

При расчете $y_j = q_j / W \quad (j = \overline{1, n})$ получаем задачу, двойственную (19.4), а именно находим неотрицательные величины $y_1, \dots, y_n$, удовлетворяющие системе неравенств

$$\sum_{j=1}^n \alpha_{ij} y_j \leq 1 \quad (i = \overline{1, m})$$

и максимизирующие линейную форму

$$\Phi = 1/W = \sum_{j=1}^n y_j.$$

Это также задача линейного программирования. Решая её, можно получить значения W и $(y_1, y_2, \dots, y_n)$, откуда легко найти и интересующие нас величины $q_j = y_j / W \quad (j = \overline{1, n})$. Тем самым была решена задача определения оптимальной смешанной стратегии игрока B : $y_1 = 1/36$; $y_2 = 1/8$; $y_3 = 17/144$. Отсюда цена игры и вероятности $W = 48/13$; $q_1 = 4/39$; $q_2 = 6/13$; $q_3 = 17/39$.

Таким образом, сформулированы по две оптимальные смешанные стратегии для анализируемой корпорации и ее

конкурентов, соответствующие различным рыночным ситуациям и вариантам их взаимодействия.

Достижение целевых показателей развития корпорации возможно и за счет согласованного комплекса стратегий:

1) базовых – с учетом этапов жизненных циклов рынка и самой корпорации;

2) структурных – определяют принципиально возможные направления изменения структуры корпорации и связаны с вариантами интеграции, диверсификации, дифференциации, изменений пространственной структуры бизнеса;

3) по продукту – определяют принципиально возможные изменения по параметрам продукта (по цене, ассортименту, качеству и т.п.);

4) функциональных – определяют принципиальные возможности направления развития конкретных функциональных сфер управления корпорацией (маркетинг, НИОКР, логистика, производство, контроль качества, сбыт и т.п.);

5) ресурсных: определяют возможные направления развития ресурсного обеспечения (персонал, недвижимость, финансы).

При этом поддержание параметров стратегий высшего уровня будет являться целью для стратегий нижнего уровня, которые в свою очередь могут являться ограничением для реализации стратегий более высокого уровня. Это позволит избежать разнонаправленности управленческих решений на разных уровнях реализации стратегического плана развития корпорации.

В соответствии с классификацией стратегий и на основании теоретико-игровой модели принятия решений осуществляются первые шесть этапов по разработке комплекса стратегий для достижения генеральной цели развития корпорации (рис. 19.10).

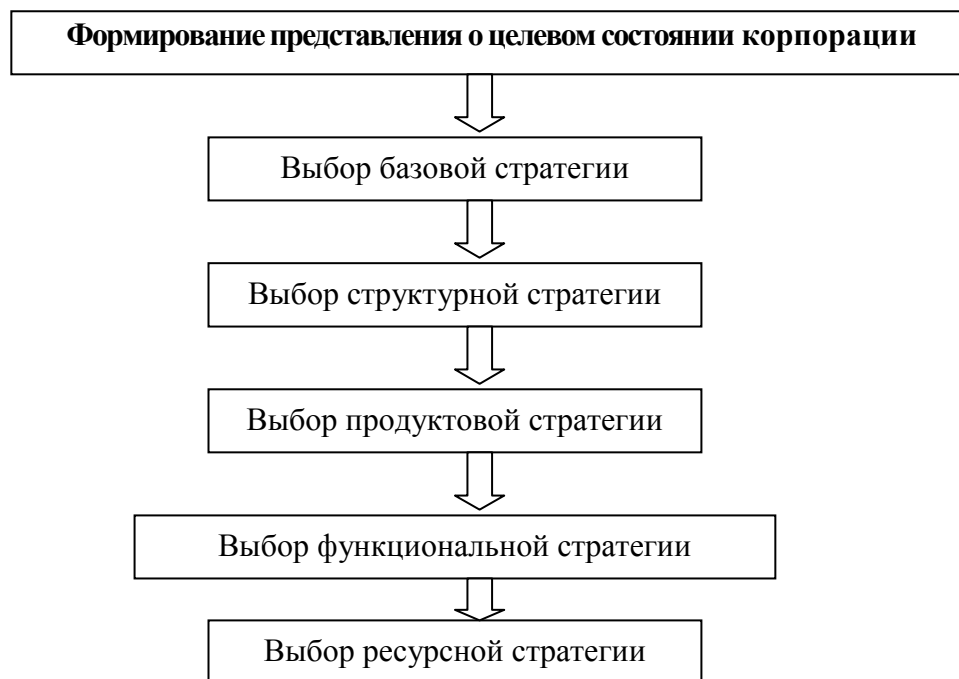


Рис.19.10. Схема формирования комплекса стратегий для достижения генеральных целей развития корпорации.

Таким образом, стратегический план развития корпорации представляется совокупностью унифицированных и взаимосвязанных стратегий различных уровней. При этом стратегия нижнего уровня поддерживает и дополняет стратегию высшего уровня и обеспечивает достижение целей на более высоком уровне, охватывающем всю корпорацию.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 19

1. Выполнен анализ современного состояния теории корпоративного управления. Выявлена проблема недостаточной обеспеченности практики управления корпорациями в России научно обоснованными методами организационного управления. Даны определения ряда ключевых понятий, таких как «управление», «управленческое решение», «процесс принятия решений». Рассмотрены классическая и интеллектуальная парадигмы управления, определено место планирования и принятия управленческого решения в процессе управления.

2. Показана взаимосвязь между процессами планирования и принятия решений. Показано значение системного подхода в принятии управленческих решений. Выполнен обзор основных реализаций модели

процессов принятия решений как воздействие на совокупность материальных, информационных, финансовых и иных потоков в разработках фирм, специализирующихся на комплексном решении задач автоматизации управления.

3. Выполнен анализ концепции контроллинга как теории, реализующей целевой подход к управлению корпорацией. Выделены основные положения концепции контроллинга, реализующие принципы системного подхода к управлению корпорацией.

4. Проведен анализ концепции бюджетирования как подсистемы контроллинга, реализующей ключевые составляющие целевого подхода к управлению корпорацией. Выделены основные задачи, решаемые системой бюджетирования корпорации, и показана их значимость для реализации системного подхода в управлении корпорацией. Проведен анализ сущности бюджетного метода управления, а также функций, выполняемых системой бюджетирования корпорации.

5. Рассмотрены особенности применения методов бюджетного планирования в организации процесса принятия решений в управлении промышленной корпорацией. Определены признаки соответствия системы управления корпорацией целеориентированному подходу к управлению. Представлена и описана универсальная модель управления, предполагающая достижение целей корпорации путем воздействия на ресурсы, находящиеся в ее распоряжении. В рамках этой модели рассмотрены особенности управления корпорацией на основе бюджетной модели с использованием в качестве информации о процессах производственно-хозяйственной деятельности корпорации стоимостной оценки располагаемых ресурсов.

Обосновано применение бюджетной модели для оптимизации деятельности корпорации. Разработаны критерии оптимизации деятельности концерна на основе бюджетной модели в контуре стратегического и оперативного управления. Сформированы целевой функционал и ограничения для оптимизации стратегии корпорации с использованием бюджетной модели.

4. Разработана и обоснована схема исследования особенностей организации процесса принятия решений в управлении корпорацией. В состав исследования включены такие компоненты, как анализ принципов

управления, описание сложившихся производственно-технологических и отраслевых особенностей ведения бизнеса, оценка состояния информационной системы, а также выявление существующих юридических, экономических и кадровых ограничений на деятельность корпорации.

5. Проведен в соответствии со схемой исследования анализ управления исследуемой промышленной корпорацией и сделан вывод о наличии существенных недостатков в практике управления и необходимости совершенствования методов управления. В частности, были выявлены такие проблемы, как: высокая степень износа основных фондов, неустойчивое финансовое состояние; отсутствие комплексной автоматизации систем учета и планирования; низкий уровень автоматизации; отсутствие единого представления о целях функционирования информационной управленческой системы; отсутствие единого механизма формирования получения и обработки информации, предназначенной для принятия решений; обобщенность информации о процессах производственно-хозяйственной деятельности корпорации.

6. Разработаны направления совершенствования системы планирования на примере исследуемой промышленной корпорации, внедрение в ее систему управления принципов целеориентированного подхода к управлению, организации процесса принятия решений в управлении корпорацией на основе системного представления о процессах производственно-хозяйственной деятельности. Разработана детальная схема интегрированного стратегического и оперативного планирования промышленной корпорации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Абланская Л. В.* Экономико-математическое моделирование: учебник / под общ. ред. И. Н. Дрогобыцкого. – 2-е изд. – М.: Издательство «Экзамен», 2006.

2. *Акофф Р. Л.* Планирование в больших экономических системах. – М.: Сов. Радио, 1972.

3. *Ананьина Е. А., Данилочкин С. В., Данилочкина Н. Г. и др.* Контроллинг как инструмент управления предприятием. – М.: Аудит Юнити, 1998.

4. *Бланк И. А.* Управление финансовой безопасностью предприятия. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2004.
5. *Бригхем Ю.*, Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т./ Пер. с. Англ. под ред. В. В. Ковалева. СПб.: Экономическая школа, 1998.
6. *Гаврилец Б.* . Целевые функции социально-экономического планирования. М.: Экономика, 1983.
7. *Глухов В. В.* Ситуационный анализ. – СПб: СПбГТУ, 1998.
8. *Глухов В. В., Медников М. Д., Коробко С. Б.* Математические методы и модели для менеджмента: Учебник для вузов / Изд. 2 – СПб.: Лань, 2005.
9. *Глухов В. В., Некрасова Т П.* Экономика и менеджмент высоких технологий. Учеб. пособие. – СПб.: СПбГТУ, 1999.
10. *Градов А. П.* Стратегия экономического управления предприятием: принципы формирования стратегических решений. Учебное пособие. – СПб: СПбГТУ, 1993.
11. *Егорова Н. Е.* Вопросы согласования плановых решений с использованием имитационных систем – М.: Наука, 1987.
12. *Ерофеев А. А., Поляков А. О.* Интеллектуальные системы управления. СПб.: СПбГТУ, 1999.
13. *Ершов Ю. С.* Экономико-математические методы анализа и прогнозирования рыночной экономики: Учеб. пособие. – Новосибирск: НГАЭиУ, 1998.
14. *Ивлев В. А., Попова Т. В.* Концепция контроллинга и функционально-стоимостной анализ. // Readme.ru, 2000, N 1.
15. *Камаев В. А., Никитин С. В., Залевская Ф. Я.* Поисковое конструирование. // ЦИОНТ ПИК ВИНТИ, 1987, N 10
16. *Карминский А. М., Оленев Н. И., Примаков А. Г., и др.* Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. – М.: Финансы и статистика, 1998.
17. *Кобзев В. В.* Организационно-экономические основы обеспечения адаптивности производственных систем в рыночной среде. – АлтГТУ, 1996.

18. *Когаловский В. М.* Производственное планирование: особенности внедрения западных методов. // ComputerWorld Россия. Директору Информационной Службы, 2000, N 10.
19. *Козловская Э. А., Демиденко Д. С.* Финансовое планирование на предприятиях. – СПб.: СПбГТУ, 1998.
20. *Козловский В. А., Маркина Т. В.* Модели рыночного регулирования организационно-экономических параметров производства. – Барнаул: Издательство АГТУ, 1995.
21. *Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент: Анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб.: Питер, 2005.
22. *Кривцов А. М., Шеховцев В. В.* Сетевое планирование и управление – М.: Экономика, 1978.
23. *Кузин Б. И., Юрьев В. Н.* Методы и модели управления фирмой – СПб.: Питер, 1996.
24. *Макаров И. М., Виноградская А. А., Рубчинский, Соколов В. Б. и др.* теория выбора и принятия решений. М.: Наука, 1982.
25. *Маклаков С. В.* BPwin, ERwin. CASE-средства разработки информационных систем. – Москва: Диалог-Мифи, 1999.
26. *Медников М. Д., Домбровский А. В.* Модели антикризисного менеджмента. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2008.
27. *Медников М. Д., Щекинов А. Г.* Модели корпоративного управления в переходной экономике. Из архива журнала «Атомная стратегия» от 17.06.2008. <http://www.proatom.ru/>.
28. Моделирование процессов принятия решений в интегрированных системах управления: сб. науч. тр. /АН УССР, Институт кибернетики им. Глушкова – Киев: Ик, 1988.
29. *Молодцов Д. А.* Устойчивость принципов оптимальности /Ред. Моисеев Н. Н. – М.: Наука, 1987.
30. *Никаноров С. П.* Характеристика и область применения метода концептуального проектирования систем организационного управления. // Концептуальное проектирование систем организационного управления (КП СОУ) и его применение в капитальном строительстве: Сб. науч. тр.. – М.: ЦНИИЭУС Госстроя СССР, 1989.

31. *Никулин Л. Ф.* Самоорганизация и самоуправление в мягких системах: учебное пособие. /Московский институт народного хозяйства им. Г. В. Плеханова – М.: МИНХ, 1990.
32. *Окорочков В. Р., Ветров А. А., Ветров А. Ал.* и др. Введение в теорию контроллинга – СПб.: СПбГТУ, 2000.
33. Словарь по экономике. Пер. с англ. под ред. П. А. Ватника. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
34. *Станфорд Л. О.* Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. – М.: Сов. радио, 1969.
35. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. /Под общей ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. /Колл. авторов: Градов А. П., Кузин Б. И., Федотов А. В., Медников М. Д., Слабиков Г. В., Соколицын А. С. и др. –СПб.: Специальная литература, 1996.
36. *Тютюкин В. К.* Краткосрочное планирование для фирмы-монополиста // Вестник СПб университета. Серия 5, Экономика.-Б. М. – 1996. –N 3.
37. *Уткин Э. А. , Мырынюк И. В.* Контроллинг: российская практика. – М.: Финансы и статистика, 1999.
38. *Фатхутдинов Р. А.* Стратегический маркетинг: Учебник – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000.
39. *Хайниш С. В.* Эффективность организационных систем. Из опыта управленческого консультирования. – М.: МНИИПУ, 1997.
40. *Хан Д. П.* Планирование и контроль, концепция контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 1997.
41. *Чеботарев В.* Моделирование бизнеса: средства и методы. // РС Week/RE, 2000, 231, N 9.
42. *Шим Д. К. , Сигел Д. Г.* Основы коммерческого бюджетирования – СПб.: Пергамент, 1998.
43. *Щекинов А. Г.* Бюджетное планирование промышленной корпорации. Дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук по спец. 08.00.05. – СПб, 2002.
44. *Щибориц К. В.* Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: – ДИС , 2001.

45. Экономическая стратегия фирмы. Изд. 4-е, перераб. и доп. /Под ред. А. П. Градова. Колл. авт.: Глухов В. В., Градов А. П., Кузин Б. И., Медников М. Д. и др. – СПб: Специальная литература, 2003.
46. *Ackoff R. L.* Concept of Corporate Planning. – New York: Wiley-Interscience, 1970.
47. *Ansoff I. H.* Implanting strategic management. – Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall International, 1984.
48. *Anthony R. N., Dearden J., Vancil R. F.* Management Control Systems. – Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1972.
49. *Daft R. L.* Essentials of organization theory and design. – Cincinnati, OH: South-Western College Pub, 2000.
50. *Duncan W. J.* Organizational behavior. – Boston: Houghton Mifflin, 1981.
51. *Drucker P. F.* Management: Tasks, Responsibilities, Practices. – New York: Harper & Row, 1974.
52. *Hoffman L. R., Stein R. L.* The Hierarchical Model of Problemsolving Groups. In Small Group and Social Interaction. – London, 1983.
53. *Judea P.* Heuristics: intelligent search strategies for computer problem solving. – Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co, 1984.
54. *Kobl D. A., Rubin I. M., McIntyre J. M.* Organizational Psychology: An Experimental Approach. – New York: Prentice Hall, Co., 1984.
55. *Koontz H. D., Weihrich H. D.* Management. – New York: McGraw-Hill, 1988.
56. *Moustakas C. E.* Heuristic research: design, methodology, and applications. – Newbury Park: Sage Publications, 1990.
57. *O'Brien, James A.* Managerial information systems: a managerial and user perspective / James A., O'Brien. – 2nd ed. – Homewood (Ill), Boston (Mass): Irwin Co, 1993.
58. *Pearce J. A., Robinson R. B.* Formulation, Implementation and Control of Competitive Strategy. – : McGraw-Hill Higher Education, 1999.
59. *Peters T. J.* Thriving on chaos: handbook for a management revolution. – New York: Knopf, 1987.
60. *Porter M. E.* Cases in Competitive Strategy. – New York: Free Press, 1983.

61. *Taylor F. W.* The Principles of Scientific Management. – Dusseldorf, 1995.

62. *Von Winterfeldt D., Edwards W.* Decision analysis and behavioral research. – Cambridge [Cambridgeshire]; New York: Cambridge University Press, 1986.

63. *Wildavsky A. B.* Budgeting: a comparative theory of budgetary processes. – New Brunswick (U.S.A.): Transaction Books, 1986.

64. *Wren D. A.* The Evolution of Management Thought. – New York: John Wiley and Sons, 1979.

ГЛАВА 20. КОМПЛЕКС МОДЕЛЕЙ ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

20.1. МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА

Для целей стратегического прогнозирования и планирования, анализа и оценки стратегических решений в управлении промышленной корпорацией на примере исследуемого нами концерна ОРМЕТО-ЮУМЗ в условиях цикличности развития экономики может быть сформирована имитационная бюджетная модель производственно-хозяйственной деятельности. К основным задачам, решаемым с помощью этой модели в рамках экономического цикла, отнесем:

оптимизацию бюджета капиталовложений с учетом затрат на привлекаемый капитал и дискретности инвестиций в той или иной фазе экономического цикла;

выбор целевой структуры капитала, соответствующей оптимальному соотношению между объемом привлекаемых средств и требованиями финансовой устойчивости;

выбор параметров дивидендной политики в соответствующих фазах.

Для решения этих задач формируемая имитационная модель должна обеспечивать возможность оценки влияния на прогноз изменений параметров инвестиционной и финансовой деятельности. Результат моделирования может быть представлен в виде агрегированного прогнозного баланса на конец периода t (то есть на начало периода $t+1$) и прогнозного денежного потока, обуславливающего изменения в состоянии активов и источников капитала за период t . В качестве глубины (горизонта) прогноза принимается пятилетний период. Тогда стратегический прогноз на пятилетний период при приемлемом уровне

детализации прогнозных расчетов будет характеризоваться необходимой степенью достоверности, проверяемой статистическими методами.

На первом этапе, прогнозируя денежный поток, сформируем прогноз результатов корпорации при условии осуществления инвестиционной деятельности в рамках ранее утвержденной программы. Такой вариант будем обозначать как нулевой. При этом прогноз продаж продукции корпорации на пятилетний период представим вектором $S_0 = \{S_{0t}\}_{t=1}^5$. Здесь S_{0t} – прогнозный объем продаж в ценах базового периода в рамках утвержденной ранее инвестиционной программы.

Кроме того, вводятся исходные данные: о величинах переменных $FZ_0 = \{FZ_{0t}\}_{t=1}^5$ и постоянных затрат (без учета амортизационных отчислений) $CZ_0 = \{CZ_{0t}\}_{t=1}^5$, амортизационных отчислений $AO_0 = \{AO_{0t}\}_{t=1}^5$, утвержденных ранее инвестициях во внеоборотные активы $KB_0 = \{KB_{0t}\}_{t=1}^5$.

Каждый инвестиционный проект (присвоим ему индекс r) может быть задан матрицей его основных параметров (A_r):

$$A_r = \{\Delta S_{rt}, \Delta FZ_{rt}, \Delta CZ_{rt}, \Delta AO_{rt}, KB_{rt}\}_{r=1}^k, \quad t = 1, \dots, 5.$$

Здесь ΔS_{rt} – влияние реализации проекта на объемы продаж в период t ; ΔFZ_{rt} – то же, на величину прямых затрат; ΔCZ_{rt} – то же, на величину постоянных затрат; ΔAO_{rt} – амортизационные отчисления по проекту в период t ; KB_{rt} – инвестиции во внеоборотные активы по проекту в t -й период; k – общее количество анализируемых проектов.

Пусть x_r – признак принятия r -го проекта к реализации ($x_r = \{1 \wedge 0\}$). При формировании бюджета капиталовложений будем исходить из дискретности потребности в инвестициях, обусловленной необходимостью реализации проекта либо в полном объеме, либо отказа от него. Суммарные капиталовложения во внеоборотные активы в период t составят

$$KB_t = \sum_{r=1}^k KB_{rt} x_r, \quad t = 1, \dots, 5.$$

Далее в оценке эффективности инвестиционного проекта будем исходить из критерия превышения величины его внутренней доходности (IRR_r) над средневзвешенной стоимостью используемого капитала ($WACC$). Откуда получим критерии оценки эффективности формируемого прогнозного бюджета капиталовложений:

$$x_r = \begin{cases} 1, & IRR \geq WACC - r\text{-й проект принимается к реализации;} \\ 0, & IRR < WACC - \text{не принимается.} \end{cases}$$

Теперь влияние результатов инвестиционной деятельности на денежный поток корпорации достаточно будет оценить по следующим зависимостям (табл. 20.1).

Таблица 20.1

Оценка изменений составляющих денежного потока в зависимости от результатов инвестиционной деятельности

Изменение составляющих денежного потока	Оценка изменений
Объем продаж	$S_t = \sum_{r=0}^k \Delta S_{rt} x_r$
Величина переменных затрат	$FZ_t = \sum_{r=0}^k \Delta FZ_{rt} x_r$
Величина постоянных затрат	$CZ_t = \sum_{r=0}^k \Delta CZ_{rt} x_r$
Амортизационные отчисления	$AO_t = \sum_{r=0}^k \Delta AO_{rt} x_r$

Здесь $x_0=1$; $x_r=\{1/0\}$, $r = 1, 2, \dots, k$; $t = 1, 2, \dots, 5$ – номер периода.

Для учета влияния инфляционного фактора на величину издержек введем индекс инфляции $LR = \{lr_t\}_{t=1}^5$. Возможность осуществления ценовой политики корпорации также будем связывать с индексацией цен ее продукции $LP = \{lp_t\}_{t=1}^5$.

Прогноз корпоративной прибыли до выплаты налога на прибыль и процентов ($EBIT_t$) составит

$$EBIT_t = \sum_{r=0}^k [S_{rt} lp_t - (FZ_{rt} + CZ_{rt}) lr_t - AO_{rt}] x_r, \quad (20.1)$$

а прогноз чистой прибыли

$$ЧП_t = (EBIT_t - P_t)(1 - \tau). \quad (20.2)$$

Здесь $ЧП_t$ – чистая прибыль за период t ; τ – ставка налога на прибыль.

Изменение величин оборотных средств и кредиторской задолженности корпорации можно прогнозировать исходя из периода обращения денежных средств, себестоимости выпускаемой продукции и объемов реализации. Учитывая соотношения (табл. 20.1), изменение величины средств в запасах в период t может быть представлено в виде

$$\Delta Z_t = (OZ_t FZ_t l r_t - OZ_{t-1} FZ_{t-1} l r_{t-1}) \frac{1}{360}. \quad (20.3)$$

Аналогично изменения дебиторской и кредиторской задолженностей будут формализованы соответственно соотношениями (20.4) и (20.5).

$$\Delta ДЗ_t = (S_t l p_t ОДЗ_t - S_{t-1} l p_{t-1} ОДЗ_{t-1}) \frac{1}{360}; \quad (20.4)$$

$$\begin{aligned} \Delta КЗ_t = & [OKZ_t (FZ_t + CZ_t) l r_t - \\ & - OKZ_{t-1} (fz_{t-1} + CZ_{t-1}) l r_{t-1}] \frac{1}{360}, \end{aligned} \quad (20.5)$$

где $OZ = \{OZ_t\}_{t=1}^5$, $ОДЗ = \{ОДЗ_t\}_{t=1}^5$, $OKZ = \{OKZ_t\}_{t=1}^5$; OZ_t – период оборачиваемости средств в запасах в днях; $ОДЗ_t$ – период оборачиваемости дебиторской задолженности в днях; OKZ_t – то же, кредиторской задолженности.

Откуда может быть определена общая потребность в дополнительном оборотном капитале

$$\Delta OA_t = \Delta Z_t + \Delta ДЗ_t - \Delta КЗ_t. \quad (20.6)$$

Таким образом, денежный поток от операционной деятельности составит

$$CFO_t = ЧП_t + АО_t - \Delta OA_t. \quad (20.7)$$

Рассмотрим формирование прогнозного денежного потока от хозяйственной деятельности. В принятой модели прогнозирования (долгосрочного планирования) будем учитывать ограниченность возможностей корпорации в привлечении дополнительного капитала за

счет такого источника, как эмиссия собственных ценных бумаг. Это допущение весьма существенно, так как сложившийся круг акционеров всегда будет стремиться сохранить свой контроль над деятельностью корпорации и, следовательно, заинтересован в постоянстве своего состава. Тогда величина дополнительного собственного капитала (I_t), привлекаемого в период t , будет определяться предельными значениями

$$\underline{I}_t \leq I_t \leq \bar{I}_t (t = 1, 5), \quad (20.8)$$

где $\underline{I}_t, \bar{I}_t$ – соответственно нижняя и верхняя границы, определяющие допустимое увеличение собственного капитала за счет выпуска новых акций.

Заметим, что кроме использования возможностей дополнительной эмиссии собственный капитал может быть увеличен за счет нераспределенной прибыли.

В последующем определении величин минимальных выплат по дивидендам будем учитывать необходимость поддержания постоянного уровня доходности по существующим и вновь эмитируемым акциям. Причем, в качестве упрощения примем, что требуемый уровень доходности по акциям δ не зависит от структуры капитала. Увеличение собственного капитала за счет дополнительной эмиссии акций происходит в начале периода, а за счет реинвестирования прибыли – в конце. Тогда величина дивидендов в период t может быть найдена из соотношения

$$D_t \geq D_{t-1} + \delta \Delta CK_t, \quad (20.9)$$

где D_t – минимальные выплаты по дивидендам в период t ; δ – требуемый уровень доходности на собственный капитал; ΔCK_t – величина дополнительной эмиссии в период t .

Изменением процентной ставки α при увеличении объемов заимствований можно пренебречь, если предположить это изменение не столь существенным. То есть будем считать процентную ставку постоянной при фиксированной структуре капитала γ и неизменной по всем заемным средствам.

Тогда

$$\gamma = \frac{3K_t}{CK_t + 3K_t}, \quad (20.10)$$

где $3K_t$ – величина кредитов и займов без учета кредиторской задолженности на начало периода t .

И еще одно допущение. Примем, что изменение заемного капитала происходит в начале каждого t -го периода. Отсюда величина процентных выплат в период t составит

$$P_t = \alpha(3K_t + \Delta 3K_t). \quad (20.11)$$

Если учесть в выражении (20.10) изменения размера собственного капитала в течение прогнозного периода, то доля заемных средств в объеме возможных источников составит

$$\begin{aligned} \gamma &= \frac{3K_t + \Delta 3K_t}{CK_t + \Delta CK_t + ЧП_t - D_t + 3K_t + \Delta 3K_t} = \\ &= \frac{3K_{t+1}}{CK_{t+1} + 3K_{t+1}} \end{aligned} \quad (20.12)$$

Откуда изменение заемного капитала в прогнозируемом периоде может быть найдено из соотношения

$$\begin{aligned} \Delta 3K_t &= \gamma(CK_t + \Delta CK_t + ЧП_t - \\ &- D_t + 3K_t + \Delta 3K_t) - 3K_t \end{aligned} \quad (20.13)$$

Объединив выражения (20.2), (20.11) и (20.13), получим возможный прирост заемного капитала в прогножном периоде, исходя из ограничений на предоставление дополнительного собственного капитала (20.2) и стремления к поддержанию целевой структуры источников капитала (20.12):

$$\begin{aligned} \Delta 3K_t &= \gamma(CK_t + I_t + [EBIT_t - \alpha(3K_t + \Delta 3K_t)](1 - T) \\ &- D_t + 3K_t + \Delta 3K_t) - 3K_t \end{aligned}$$

или

$$\Delta 3K_t = \frac{\gamma(CK_t + I_t + (EBIT_t - \alpha 3K_t)(1 - T) - D_t + 3K_t) - 3K_t}{1 + \gamma\alpha(1 - T) - \gamma} \quad (20.14)$$

Изменение прогнозного денежного потока определяется наряду с соотношениями (20.1) – (20.14) также требованиями ликвидности и финансовой устойчивости. В качестве требований обеспечения финансовой устойчивости введем следующие ограничения на допустимые изменения денежного потока:

по коэффициенту обеспеченности собственными средствами

$$K_{OCC} = \frac{CK_t - BA_t}{Z_t + ДЗ_t + ДС_t}$$

или

$$CK_{t+1} - BA_{t+1} - K_{OCC}(Z_{t+1} + ДЗ_{t+1} + ДС_{t+1}) \geq 0;$$

по коэффициенту текущей ликвидности

$$K_{TL} = \frac{Z_t + ДЗ_t + ДС_t}{KZ_t}$$

или

$$Z_t + ДЗ_t + ДС_t - K_{TL}KZ_t \geq 0;$$

по коэффициенту мгновенной ликвидности:

$$K_{MH} = \frac{ДС_t}{KZ_t}$$

или

$$ДС_t - K_{MH}KZ_t \geq 0;$$

по коэффициенту обеспеченности процентов к уплате:

$$TIE = \frac{EBIT_t}{P_t}$$

или

$$EBIT_t - TIE \cdot P_t \geq 0.$$

Отметим, что требование соблюдения мгновенной ликвидности в рамках формируемой модели определяет потребность корпорации в денежных средствах и высоколиквидных активах. Разумеется, исходя из необходимости обеспечения устойчивой платежеспособности, в каждом периоде должно выполняться требование ликвидности баланса между поступлениями и выплатами с учетом остатка денежных средств на начало периода. Это требование может быть представлено соотношением

$$ДС_t + CFO_t - KB_t - D_t + \Delta CK_t + \Delta ZK_t \geq 0.$$

Откуда потребность в капитале определится

$$\Delta K_t = \Delta CK_t + \Delta ZK_t = -CFQ + KB_t + D_t - DC_t.$$

Полученные выражения были нами положены в основу модели прогнозного денежного потока корпорации в период t (табл. 20.2). На основе этих же соотношений формируется прогнозный баланс на конец периода t (табл. 20.3), а также определяется информационная база долгосрочного прогнозирования (табл. 20.4).

Таблица 20.2

**Модель прогнозного денежного потока корпорации в
долгосрочном периоде**

Показатели	Прогноз
I. Денежный поток от основной деятельности	
Объем продаж	$S_t = \sum_{r=0}^k \Delta S_{rt} x_r$
Величина переменных затрат	$FZ_t = \sum_{r=0}^k \Delta FZ_{rt} x_r$
Величина постоянных затрат	$CZ_t = \sum_{r=0}^k \Delta CZ_{rt} x_r$
Амортизационные отчисления	$AO_t = \sum_{r=0}^k \Delta AO_{rt} x_r$
Прибыль до выплаты налогов и процентов	$EBIT_t = S_t - FZ_t - CZ_t - AO_t$
Чистая прибыль	$ЧП_t = (EBIT_t - P_t)(1 - \tau)$
Изменение запасов	$\Delta Z_t = (OZ_t FZ_t l r_t - OZ_{t-1} FZ_{t-1} l r_{t-1}) \frac{1}{360}$
Изменение дебиторской задолженности	$\Delta ДЗ_t = (S_t l p_t ОДЗ_t - S_{t-1} l p_{t-1} ОДЗ_{t-1}) \frac{1}{360}$
Изменение кредиторской задолженности	$\Delta КЗ_t = \left[OKZ_t (FZ_t + CZ_t) l r_t - \right. \\ \left. - OKZ_{t-1} (FZ_{t-1} + CZ_{t-1}) l r_{t-1} \right] \frac{1}{360}$
Денежный поток от операционной деятельности с учетом влияния инвестиций	$CFQ_t = ЧП_t + AO_t - (\Delta Z_t + \Delta ДЗ_t - \Delta КЗ_t)$
II Денежный поток от инвестиционной деятельности	
Капиталовложения	$KB_t = \sum_{r=0}^k KB_{rt} l r_t x_r$

Продолжение табл. 20.2

III Денежный поток от хозяйственной деятельности	
Проценты	$P_t = \alpha(3K_t + \Delta 3K_t)$
Выплата дивидендов	$D_t \geq D_{t-1} + \delta \Delta CK_t$
Потребность в капитале	$\Delta K_t = \Delta CK_t + \Delta 3K_t = -CFQ + KB_t + D_t - ДС_t$
Изменение заемного капитала	$\Delta 3K_t = \frac{\gamma \left((EBIT_t - \alpha 3K_t)(1 - \tau) + \right. \\ \left. + CK_t + I_t - D_t + 3K_t \right) - 3K_t}{1 + \gamma \alpha (1 - \tau) - \gamma}$
Изменение собственного капитала	$\Delta CK_t = I_t, \quad I_t \in [\underline{I}_t; \bar{I}_t]$
Изменение денежных средств за период	$CF_t = CFO_t - KB_t - D_t + \Delta K_t$

Таблица 20.3

Прогнозный агрегированный баланс концерна

Статьи баланса	Прогноз
Источники капитала	
Собственный капитал	$CK_{t+1} = CK_t + ЧП_t - D_t + \Delta CK_t$
Заемный капитал	$3K_{t+1} = 3K_t + \Delta 3K_t$
Кредиторская задолженность	$K3_{t+1} = K3_t + \Delta K3_t$
Активы	
Внеоборотные активы	$BA_{t+1} = BA_t - АО_t + KB_t$
Запасы	$3_{t+1} = 3_t + \Delta 3_t$
Дебиторская задолженность	$ДЗ_{t+1} = ДЗ_t + \Delta ДЗ_t$
Денежные средства	$ДС_{t+1} = ДС_t + CF_t$

При прогнозировании финансовых результатов исследуемой корпорации было учтено его финансовое положение, неустойчивость которого могло неблагоприятно повлиять на ее возможности по привлечению инвестиций. Поэтому следовало выработать такую политику реструктуризации активов и обязательств, которая позволила бы улучшить финансовые показатели.

Таблица 20.4

**Исходная информация для долгосрочного прогнозирования
движения средств и баланса корпорации**

Исходные данные	Комментарии
$S_0 = \{S_{0t}\}_{t=1}^5$	Прогнозный объем продаж в ценах базового периода при отсутствии инвестиций
$FZ_0 = \{FZ_{0t}\}_{t=1}^5$	Величина переменных затрат в ценах базового периода
$CZ_0 = \{CZ_{0t}\}_{t=1}^5$	Постоянные затраты без амортизации и учета инвестиционной деятельности в ценах базового периода
$AO_0 = \{AO_{0t}\}_{t=1}^5$	Амортизационные отчисления без учета инвестиционной деятельности
$LP_0 = \{lp_{0t}\}_{t=1}^5$	Индекс цен на продукцию концерна
$LR_0 = \{lr_{0t}\}_{t=1}^5$	Индекс инфляции
T	Ставка налога на прибыль
$A_r = \left\{ \begin{matrix} \Delta S_{rt}, \Delta FZ_{rt}, \Delta CZ_{rt}, \\ \Delta AO_{rt}, KB_{rt} \end{matrix} \right\}_{r=1}^k$	Матрица инвестиционных альтернатив, отображающая влияние проекта на объем продаж, переменные и постоянные затраты, амортизационные отчисления, а также необходимые по проекту вложения во внеоборотные активы
γ	Доля заемного капитала в источниках капитала концерна
α	Цена заемного капитала
δ	Цена собственного капитала (требуемая доходность по акциям)

Улучшение финансового состояния концерна возможно за счет корректировки абсолютных величин таких статей агрегированного баланса, как запасы, дебиторская и кредиторская задолженности, а также приведения их к нормативным показателям, соответствующим среднеотраслевым значениям.

Для решения подобной задачи денежный поток от финансовой деятельности может быть скорректирован на величину целевого изменения выделенных статей баланса. А учитывая возможную в принципе значительность расхождения значений выделенных показателей от нормативных, их корректировка должна быть осуществлена в рамках долгосрочного периода.

При реструктуризации активов и обязательств корпорации предъявим следующие требования к прогнозному балансу:

$$\left\{ \begin{array}{l} Z_t + \Delta Z_t - \Delta Z_t^y - OZ_t FZ_t l r_t \frac{1}{360} \geq 0, \quad t=1,2,3 \\ DZ_t + \Delta DZ_t - \Delta DZ_t^y - S_t l p_t O DZ_t \frac{1}{360} \geq 0, \quad t=1,2,3 \\ KZ_t + \Delta KZ_t - \Delta KZ_t^y - OKZ_t (FZ_t + CZ_t) l r_t \frac{1}{360} \geq 0, \quad t=1,2,3 \\ \Delta Z_t^y, \Delta DZ_t^y, \Delta KZ_t^y \geq 0, \quad t=1,2,3,4,5 \end{array} \right. \quad (20.15)$$

где $t = 1, 2, 3$.

$$\left\{ \begin{array}{l} Z_t + \Delta Z_t - \Delta Z_t^y - OZ_t FZ_t l r_t \frac{1}{360} = 0, \quad t = 4,5 \\ DZ_t + \Delta DZ_t - \Delta DZ_t^y - S_t l p_t O DZ_t \frac{1}{360} = 0, \quad t = 4,5 \\ KZ_t + \Delta KZ_t - \Delta KZ_t^y - OKZ_t (FZ_t + CZ_t) l r_t \frac{1}{360} = 0, \quad t = 4,5 \\ \Delta Z_t^y, \Delta DZ_t^y, \Delta KZ_t^y \geq 0, \quad t = 1,2,3,4,5 \end{array} \right. \quad (20.16)$$

где $t = 4, 5$.

Здесь $\Delta Z_t^y, \Delta DZ_t^y, \Delta KZ_t^y$ – плановые величины целевого изменения в период t соответственно запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей.

В качестве критерия оптимальности долгосрочного плана корпорации примем чистую прибыль в долгосрочном периоде, подлежащую максимизации. А для приведения разновременных денежных потоков в сопоставимый вид воспользуемся методами дисконтирования, приняв в качестве коэффициента дисконтирования средневзвешенную стоимость капитала корпорации.

Тогда стремление к максимизации чистой прибыли промышленной корпорации в долгосрочном периоде может быть представлено соответствующим функционалом:

$$CFS(X, I) = \sum_{t=1}^5 \frac{ЧП_t(X, I, b)}{(1 + WACC_t)^t} \rightarrow \max,$$

где $WACC = \alpha\gamma(1 - \tau) + \delta(1 - \gamma)$.

Выведенные зависимости позволяют решить ряд важных задач и, прежде всего, таких, как:

формирование оптимального бюджета капиталовложений с учетом ограничений по финансированию;

оптимизация структуры капитала корпорации;

определение минимальных дивидендных выплат;

повышение уровня финансовой устойчивости.

В реализации этих возможностей прогнозный денежный поток периода t будем рассматривать как функцию денежного потока предыдущего $(t-1)$ -го периода и независимых переменных. В последующей постановке задачи оптимизации хозяйственной деятельности корпорации переобозначим независимые переменные, ранее введенные нами при построении имитационной модели (табл. 20.5).

Тогда функционал одноэтапного инвестиционного процесса для оптимизации долгосрочного плана корпорации примет вид:

$$\begin{aligned} ЧП_t(Y_t) = & \lambda^t \left(\sum_{r=0}^k EBIT_{rt} y_{r+6,t} - \alpha \beta K_0 \right) (1 - \tau) - \\ & - \lambda^t \alpha \beta K_t (1 - \tau) - y_{1t} \rightarrow \max \end{aligned}$$

где: $\lambda^t = \frac{1}{\alpha \gamma (1 - \tau) + \delta (1 - \gamma)}.$

Таблица 20.5

Изменяемые переменные имитационной модели долгосрочного плана корпорации

Имитационная модель		Задача оптимизации	
Независимая переменная	Допустимые значения	Независимая переменная	Допустимые значения
Величина минимальных выплат по дивидендам			
D_t	$D_t \geq 0$	y_{1t}	$y_{1t} \geq 0$
Предложение собственного капитала			
I_t	$\underline{I}_t \leq I_t \leq \bar{I}_t$	y_{2t}	$\underline{I}_t \leq y_{2t} \leq \bar{I}_t, y_{2t} = y_{2t+1}, \forall t$
Абсолютная величина целевого изменения в период t соответственно запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей			
$\Delta Z_t^u, \Delta DZ_t^u, \Delta KZ_t^u$	$\Delta Z_t^u, \Delta DZ_t^u, \Delta KZ_t^u \geq 0$	y_{3t}, y_{4t}, y_{5t}	$y_{3t}, y_{4t}, y_{5t} \geq 0$

Имитационная модель		Задача оптимизации	
Независимая переменная	Допустимые значения	Независимая переменная	Допустимые значения
Базовый прогнозный вариант			
x_0	$x_0 = 1$	$y_{6,t}$	$y_{6,t} = 1, \forall t$
Признак принятия проекта (r) к реализации; k – количество анализируемых инвестиционных проектов			
x_r	$[1 \wedge 0]$	$y_{r+6,t}$	$y_{r+6,t} \in [1 \wedge 0], r=1,2, \dots, k$ $y_{r+6,t} = y_{r+6,t+1}, \forall t$

Соответственно для N – этапного инвестиционного процесса этот функционал примет вид:

$$CFS(Y) = \sum_{t=1}^N \lambda^t \left(\sum_{r=0}^k EBIT_{rt} y_{r+6,t} - \alpha 3K_0 \right) (1-\tau) -$$

$$- \sum_{n=1}^N \sum_{t=n}^N [\lambda^t \alpha 3K_t (1-\tau) - y_{1t}] \rightarrow \max$$

где $\lambda^t = \frac{1}{\alpha \gamma (1-\tau) + \delta (1-\gamma)}$.

Требование ликвидности запишется:

$$DC_t + \sum_{r=0}^k U_{rt} y_{r+6,t} - (y_{3t} + y_{4t} - y_{5t}) -$$

$$- \alpha 3K_{t-1} (1-\tau) - y_{1t} + \Delta 3K_t + y_{2t} \geq 0$$

где $U_{rt} = EBIT_{rt} (1-\tau) + AO_{rt} - KB_{rt} - (\Delta 3_{rt} + \Delta D3_{rt} - \Delta K3_{rt})$;

$$\Delta 3K_t = \frac{\gamma \left[CK_t + y_{2t} + \left(\sum_{r=0}^k EBIT_{rt} y_{r+6,t} - \alpha 3K_t \right) (1-\tau) - y_{1t} + 3K_t \right] - 3K_t}{1 + \gamma \alpha (1-\tau) - \gamma}$$

Ограничения на поддержание финансовой устойчивости

$$CK_t + \left(\sum_{r=0}^k EBIT_{rt} y_{r+6,t} - \alpha 3K_t \right) \times (1-\tau) - \left(BA_t + \sum_{r=0}^k (KB_{rt} - AO_{rt}) y_{r+6,t} \right) -$$

$$- y_{1t} + y_{2t} - K_{OCC} \left(DC_t + 3_t + D3_t + \sum_{r=0}^k (\Delta 3_{rt} + \Delta D3_{rt}) y_{r+6,t} + y_{3t} + y_{4t} \right) \geq 0, \forall t;$$

$$\sum_{r=0}^k EBIT_{rt} y_{r+6,t} -$$

$$-TIE\alpha \left(3K_t + \frac{\gamma \left[CK_t + y_{2t} + \left(\sum_{r=0}^k EBIT_{rt} y_{r+6,t} - \alpha 3K_t \right) (1-\tau) - y_{1t} + 3K_t \right] - 3K_t}{1 + \gamma \alpha (1-\tau) - \gamma} \right) \geq 0, \forall t.$$

$$ДЗ_t + 3_t + ДЗ_t - K_{ТЛ}(K3_t + y_{5t}) +$$

$$+ \sum_{r=0}^k (\Delta 3_{rt} + \Delta ДЗ_{rt} - K_{ТЛ} \Delta K3_{rt}) y_{r+6,t} + y_{3t} + y_{4t} \geq 0, \forall t;$$

$$ДЗ_t - K_{MH} \left(K3_t + \sum_{r=0}^k \Delta K3_{rt} y_{r+6,t} + y_{5t} \right) \geq 0, \forall t;$$

Условия приведения величины оборотных активов в соответствие с нормативными значениями

$$\begin{cases} 3_t + \sum_{r=0}^k \Delta 3_{rt} y_{r+6,t} - y_{3t} - O3_t \sum_{r=0}^k FZ_{rt} l_{rt} y_{r+6,t} \frac{1}{360} \geq 0, \\ ДЗ_t + \sum_{r=0}^k \Delta ДЗ_{rt} y_{r+6,t} - y_{4t} - \sum_{r=0}^k S_{rt} l_{pt} y_{r+6,t} OДЗ_t \frac{1}{360} \geq 0, \\ K3_t + \sum_{r=0}^k \Delta K3_{rt} y_{r+6,t} - y_{5t} - OK3_t \sum_{r=0}^k (CZ_{rt} + FZ_{rt}) l_{rt} y_{r+6,t} \frac{1}{360} \geq 0, \end{cases}$$

где $t = 1, 2, 3$.

$$\begin{cases} 3_t + \sum_{r=0}^k \Delta 3_{rt} y_{r+6,t} - y_{3t} - O3_t \sum_{r=0}^k FZ_{rt} l_{rt} y_{r+6,t} \frac{1}{360} = 0, \\ ДЗ_t + \sum_{r=0}^k \Delta ДЗ_{rt} y_{r+6,t} - y_{4t} - \sum_{r=0}^k S_{rt} l_{pt} y_{r+6,t} OДЗ_t \frac{1}{360} = 0, \\ K3_t + \sum_{r=0}^k \Delta K3_{rt} y_{r+6,t} - y_{5t} - OK3_t \sum_{r=1}^k (CZ_{rt} + FZ_{rt}) l_{rt} y_{r+5,t} \frac{1}{360} = 0, \end{cases}$$

где $t = 4, 5$.

Таким образом, разработанная имитационная модель позволяет прогнозировать изменение параметров производственно-хозяйственной деятельности корпорации в долгосрочном периоде и, соответственно,

может быть использована в процессе принятия решений. Так, применение имитационной модели на этапе оценки позволит спрогнозировать последствия реализации управленческой альтернативы, на этапе контроля – ход выполнения принятого решения через определение отклонений между фактическими значениями параметров и их прогнозных величин, анализ существенности выявленных отклонений. Поставленная на основе имитационной модели задача оптимизации стратегии корпорации позволит повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности за счет оптимального распределения ресурсов в инвестиционном процессе.

Разработанные с использованием данной модели параметры стратегического плана корпорации становятся целями оперативного управления, для достижения которых необходимо также использовать методы моделирования и оптимизации.

20.2. МОДЕЛИ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

В соответствии с принятым нами концептуальным подходом к организации процесса принятия управленческих решений в промышленной корпорации может быть представлена основная цель оперативного управления. Она формулируется как достижение годовых плановых параметров деятельности, определенных в процессе стратегического прогнозирования. Исходя из этой цели, моделирование хозяйственной деятельности промышленной корпорации, обеспечивающее решение ряда задач оперативного управления, должно соответствовать определенным требованиям, а именно:

осуществлять оперативное планирование результатов деятельности корпорации при обеспечении сбалансированности денежных потоков и соблюдении требований финансовой устойчивости;

позволять своевременно выявлять отклонения в выполнении годового плана и определять их существенность с точки зрения перспектив выполнения;

предоставлять возможность анализа реализуемости управленческих альтернатив оперативного управления.

Важной особенностью имитационного моделирования хозяйственной деятельности корпорации в контуре оперативного

управления является то, что параметры инвестиционной деятельности и, частично финансовой деятельности, отображающие привлечение долгосрочных кредитов и займов, изменения размеров собственного капитала детерминированы стратегическим планом. И поэтому в оперативном планировании эти показатели не будут относиться к управляемым параметрам.

При построении имитационной модели исходная плановая информация может быть представлена в форме различных бюджетов, показатели которых взаимосвязаны. Причем, в качестве допущения будем считать влияние инфляции в течение года несущественной, а это означает, что дисконтирования годовых денежных потоков не потребуется.

В основу оперативного прогнозирования результатов деятельности анализируемой промышленной корпорации положен бюджет продаж, содержащий годовой прогноз продаж по основным номенклатурным группам продукции. При прогнозировании месячных объемов продаж учитываются как уже заключенные договора, так и годовой прогноз по номенклатуре, который в свою очередь базируется на параметрах стратегического прогноза (плана) корпорации.

Представим бюджет продаж в виде помесечного прогноза реализации в стоимостном ($S_{jt}^{руб}$, рублях) и натуральном ($S_{jt}^{тонн}$, тоннах) выражениях, переменных ($ПерКом_t$) и постоянных коммерческих затрат ($ПостКом_t$). Общая сумма коммерческих расходов

$$Ком_t = ПостКом_t + ПерКом_t .$$

Здесь j – индекс группы продукции, выпускаемой корпорацией, $j = \overline{1, m}$; m – общее количество номенклатурных групп продукции, выпускаемой корпорацией; t – номер планового периода, $t = \overline{1, 12}$.

На следующем шаге прогнозирования оперативных результатов деятельности корпорации определяется себестоимость реализованной продукции. В качестве упрощения примем, что запасы готовой продукции не предусматриваются. Тогда показатели производственной программы будут определяться объемом продаж корпорации.

В рамках планирования производственной программы имитационная модель должна обеспечивать решение следующих основных задач:

определения потребности в оборотных средствах для финансирования незавершенного производства;

выявления отклонений в фактических затратах от плановых норм;

оптимизации производственной программы на основе прогноза продаж с учетом ограничений на факторы производства – наличие производственных мощностей.

Для предприятия металлургического машиностроения с длительным циклом производства и разнородной продуктовой программой особое значение приобретает планирование незавершенного производства. Отметим, что для исследуемой корпорации в составе затрат по незавершенному производству, наряду с прямыми затратами, учитываются и общепроизводственные затраты. Такой подход обусловлен сильной зависимостью величины общепроизводственных расходов от объемов производства и номенклатуры производимой продукции. Так, в состав общепроизводственных затрат включены расходы ТЭР, которые не могут быть сколько-нибудь обоснованно отнесены на носители затрат, однако находятся в зависимости от структуры и объемов производимой продукции. Поэтому при многомесячном производственном цикле отнесение общепроизводственных затрат непосредственно на себестоимость продукции, реализуемой в текущем месяце, вызывает ситуацию рассогласованности относимых затрат и затрат, непосредственно обусловленных производством данной продукции.

При определении плановых объемов незавершенного производства примем, что данные о прямых затратах (материальных и трудовых, непосредственно обусловленных производством данного изделия) могут быть определены в зависимости от объема производства и стоимости ресурсов. Величину общепроизводственных затрат представим в виде зависимости от загрузки конкретного передела. В качестве упрощения примем, что затраты на вспомогательное производство учтены в общепроизводственных затратах по переделу при каждом уровне загрузки.

Выделим в составе производства концерна основные переделы и определим по ним ограничения на предельные месячные объемы производства (табл. 20.6).

Потребность в производственных мощностях для изготовления одной тонны готовой продукции по выбранной номенклатуре определится из построения месячного графика производства по переделам (табл. 20.7).

Таблица 20.6

Максимальные производственные возможности корпорации по переделам в месяц

Передел	Единицы мощности	Ограничения по мощностям
Механосборочное производство	Станко-ч	738010
	Нормо-ч	1367223
Производство валков	тн	7088
	Станко-ч	124215
Производство металлоконструкций	тн	13510
	Станко-ч	3273
	Нормо-ч	357455
Кузнечное производство	тн	240783
Литейное производство	тн	24001
	Нормо-ч.	72275

Таблица 20.7

График потребности в мощностях для изготовления 1 т готовой продукции по группе рудоусреднительного оборудования

Передел	Единицы мощности	Всего	Потребность в мощностях по месяцам в пересчете на 1 т готовой продукции								Производственный цикл	
			1	2	3	4	5	6	7	8	в днях	в месяцах
Механосборочное производство	ст. час.										106	6
	н. час.											
Производство валков	тн.											
	ст. час.											
Производство металлоконструкций	тн.											
	ст. час.											
	н. час.											
Кузнечное производство	тн.											
Литейное производство	тн.											
	н. час.											

Отметим, что принятое выделение переделов носит несколько условный характер и отражает уровень детализации, соответствующий задачам годового планирования. При необходимости перечень мощностей может быть расширен для отражения влияния факторов, лимитирующих

объемы производства в краткосрочном периоде. Очевидно, что расшивка ограничений по мощностям должна осуществляться в первую очередь по наиболее проблемным переделам.

Для определения объемов незавершенного производства в стоимостном выражении исходные данные о стоимости единицы мощности по переделам могут быть представлены в зависимости от загрузки передела в данный период (табл. 20.8).

Таблица 20.8

График потребности в мощностях для изготовления 1 т готовой продукции по группе рудоусреднительного оборудования

Передел	Единицы мощности	Стоимость единицы мощности при различной загрузке, тыс руб					Средняя загрузка, %	Загрузка по плану, %
		60%	70%	80%	90%	100%		
Механосборочное производство	ст. час.							
	н. час.							
Производство валков	тн.							
	ст. час.							
Производство металлоконструкций	тн.							
	ст. час.							
	н. час.							
Кузнечное производство	тн.							
Литейное производство	тн.							
	н. час.							

Важно, что на прирост объема незавершенного производства, наряду с продажами текущего месяца, также оказывают влияние продажи последующих месяцев в пределах производственного цикла по данной группе оборудования.

Прирост объема незавершенного производства по выбранной группе оборудования в период t в зависимости от программы сбыта можно формализовать в виде

$$НезПр_{jt}^+ = \sum_{p=t}^{t+L} S_{jp}^{монн} \sum_{k=1}^K [(\phi_{jk}^m + \phi_{jk}^{mp} + \phi_{jk}^{np}) M_{jkp} CM_{kp} + ПЗ_{jk}^m + ПЗ_{jk}^{mp}], \quad (20.26)$$

где $CM_{kp} \in [CM_{kp}^{70\%}, CM_{kp}^{80\%}, CM_{kp}^{90\%}, CM_{kp}^{100\%}]$; $\phi_{jk}^m + \phi_{jk}^{mp} + \phi_{jk}^{np} = 1$.

Здесь $НезПр_{jt}^+$ – прирост незавершенного производства в период t по j -й группе оборудования; $S_{jp}^{монн}$ – продажи в период p в

тоннах; M_{jkp} – потребность в мощностях по k -му переделу для производства 1 т готовой продукции j -й группы; CM_{kp} – стоимость единицы мощности k -го передела в период p при плановой загрузке производства; $\varphi_{jk}^M, \varphi_{jk}^{mp}, \varphi_{jk}^{np}$ – соответственно доля материальных затрат, трудозатрат и прочих затрат в составе общепроизводственных расходов по k -му переделу на производство 1 т готовой продукции j -й группы; $ПЗ_{jkp}^M$ – величина прямых материальных затрат по k -му переделу на производство 1 т готовой продукции j -й группы; $ПЗ_{jk}^{mp}$ – величина прямых трудозатрат по k -му переделу на производство 1 т готовой продукции j -й группы; L – средняя длительность производственного цикла по j -й группе оборудования; $CM_{kp}^{70\%}, \dots, CM_{kp}^{100\%}$ – стоимость единицы мощности k -го передела при различных уровнях загрузки производства.

Прогнозную стоимость готовой продукции ($ГП_{jt}$) с учетом влияния уровня загрузки на формирование стоимости незавершенного производства можно определить

$$ГП_{jt} = S_{jt}^{монн} \sum_{p=t-L}^t \sum_{k=1}^K [(\varphi_{jkp}^M + \varphi_{jkp}^{mp} + \varphi_{jkp}^{np}) M_{jkp} CM_{kp} + ПЗ_{jkp}^M + ПЗ_{jkp}^{mp}]. \quad (20.27)$$

Откуда изменение объема незавершенного производства в период t составит

$$\Delta НезПр_t = \sum_{j=1}^m (НезПр_{jt}^+ - ГП_{jt}). \quad (20.28)$$

Прогноз общехозяйственных (управленческих) расходов без амортизационных отчислений ($АО_t$) примем не зависящими от объема реализации – $Упр_t$.

В составе управленческих расходов выделим доли материальных (ω^M) и трудовых (ω^{mp}) затрат, налогов и прочих обязательных платежей (ω^H), а также долю прочих (ω^{np}) затрат. Отметим, что

$$\omega^M + \omega^{mpH} + \omega^H + \omega^{np} = 1.$$

Зависимостью налогов (кроме налога на добавленную стоимость) от изменения объема реализации и размеров имущества в целях упрощения модели можно пренебречь. Кроме того, в номенклатуре продукции корпорации отсутствуют подакцизные товары, поэтому влияние акцизов на модель также не рассматривается.

Тогда прибыль до выплаты налогов и процентов может быть рассчитана по выражению

$$EBIT_t = \sum_{j=1}^m S_{jt}^{py\bar{o}} - Kom_t - \Gamma\Pi_{jt} - Ynp_t - AO_t. \quad (20.29)$$

Величину дебиторской задолженности в период t определим при помощи зависимости поступления средств от соблюдения платежной дисциплины покупателями продукции корпорации. Пусть сроки оплаты продукции характеризуются некоторым распределением по месяцам в зависимости от сроков реализации (рис. 20.1).

Тогда прогнозная величина авансов полученных может быть найдена

$$\Delta A_t = A_t^+ - A_t^- = \sum_{p=1}^P v_p^a \sum_{j=1}^m S_{j,t+p}^{py\bar{o}} - \sum_{j=1}^m S_{jt}^{py\bar{o}} \sum_{p=1}^P v_p^a; \quad (20.30)$$

а изменение дебиторской задолженности составит

$$\Delta DZ_t = DZ_t^+ - DZ_t^- = \sum_{j=1}^m S_{jt}^{py\bar{o}} \sum_{f=1}^F v_f^{\partial z} - \sum_{f=1}^F v_f^{\partial z} \sum_{j=1}^m S_{j,t+p}^{py\bar{o}}. \quad (20.31)$$

Общая величина поступлений в период t составит:

$$П_t = A_t^+ + DZ_t^- + P_t = \sum_{p=1}^P v_p^a \sum_{j=1}^m S_{j,t+p}^{py\bar{o}} + \sum_{f=1}^F v_f^{\partial z} \sum_{j=1}^m S_{j,t+p}^{py\bar{o}} + v^{тек} S_{j,t+p}^{py\bar{o}}. \quad (20.3$$

2)

$$\text{Причем } \sum_p v_p^a + \sum_f v_f^{\partial z} + v^{тек} + v_{безн} = 1.$$

$$x_{1t}, x_{2t}, x_{3t} \geq 0 (t=1, T).$$

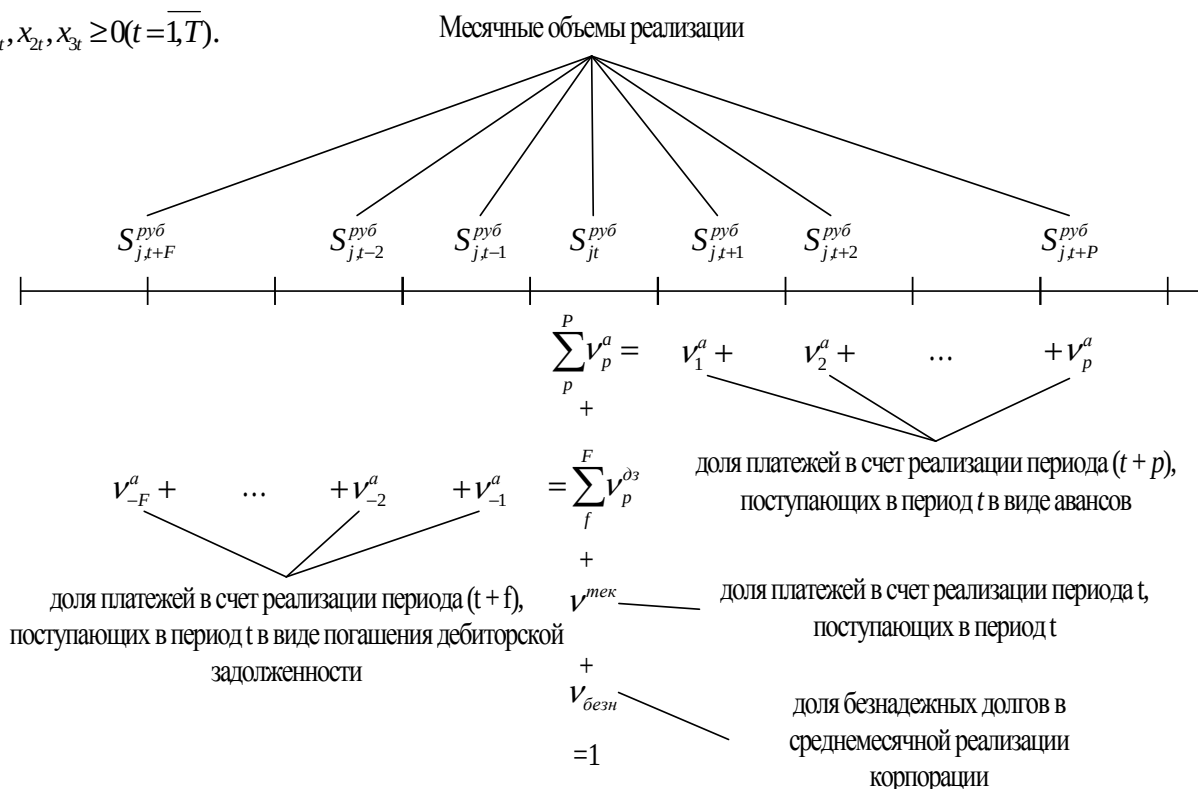


Рис. 20.1. Распределение платежей в счет реализации продукции корпорации по месяцам.

Здесь ΔA_t – изменение величины авансов, полученных в период t ; A_t^+ – прирост авансов, полученных в период t ; A_t^- – поставка продукции в период t в счет полученных авансов; ΔDZ_t – изменение величины дебиторской задолженности в период t ; DZ_t^+ – прирост дебиторской задолженности в период t за счет полученных авансов; DZ_t^- – поставка продукции в период t в счет полученных авансов; Π_t – общая величина поступлений от реализации в период t ; P_t – общая величина поступлений от реализации в период t в счет реализации текущего периода; v_p^a – доля платежей в счет реализации периода $(t+p)$ поступающих в период t в виде авансов; $v_f^{дз}$ – доля платежей в счет реализации периода $(t+f)$ поступающих в период t в виде погашения дебиторской задолженности; $v^{тек}$ – доля платежей в счет реализации периода t поступающих в период t ; P – средний период, на который покупатели авансируют корпорацию, то есть средний срок оборачиваемости полученных авансов, мес.; F – средний

период оборачиваемости дебиторской задолженности, мес.; $V_{безн}$ – доля безнадежных долгов в среднемесечной реализации корпорации.

Определим структуру расходов концерна на плановый период t . Так, расход товарно-материальных ценностей в период t можно определить как сумму потребности материальных затрат на производство (прямые материальные затраты и материальные затраты, включенные в состав общепроизводственных расходов) и управленческих расходов:

$$3_t^- = \sum_{j=1}^m \sum_{p=t}^L S_{jp}^{монн} \sum_{k=1}^K (\varphi_{jkp}^M M_{jkp} CM_{kp} + ПЗ_{jkp}^M) + \omega^M Ynp_t. \quad (20.33)$$

Нормативную величину запасов товарно-материальных ценностей определим из соотношения

$$3_t = \frac{1}{30} OЗ \sum_{j=1}^m 3_{jt}^-, \quad (20.34)$$

где $\frac{1}{30} 3_{jt}^-$ – величина однодневного потребления материалов по j -й группе в период t ; $OЗ$ – оборачиваемость запасов в днях.

Тогда потребность в закупке материалов в период t может быть представлена зависимостью от потребности производства и требований поддержания нормативной величины товарно-материальных запасов на складах, также зависящих от объемов производства:

$$3_t^+ = 3_t^- + (3_t^- - 3_{t-1}^-) \frac{1}{30} OЗ. \quad (20.35)$$

Изменение запасов за период t может быть рассчитано

$$\Delta 3_t = (3_t^- - 3_{t-1}^-) \frac{1}{30} OЗ. \quad (20.36)$$

Аналогично, расходы на оплату труда в период (t) составят

$$OT_t = \sum_{j=1}^m \sum_{p=t}^L S_{jp}^{монн} \sum_{k=1}^K (\varphi_{jkp}^{mp} M_{jkp} CM_{kp} + ПЗ_{jkp}^{mp}) + \omega^{mp} Ynp_t. \quad (20.37)$$

Прогноз прочих затрат определится из выражения

$$ПЗ_t = \sum_{j=1}^m \sum_{p=t}^L S_{jp}^{монн} \sum_{k=1}^K \varphi_{jkp}^{mp} M_{jkp} CM_{kp} + \omega^{np} Ynp_t + Ком_t. \quad (20.38)$$

Плановые начисления и уплата налога на добавленную стоимость при осуществлении учетной политики концерна по оплате в период t составят

$$НДС_t^+ = S_t^{pyб} \cdot НДС,$$

где $НДС$ – ставка налога на добавленную стоимость.

В качестве упрощения ставка налога на добавленную стоимость принимается одинаковой для всех приобретаемых ресурсов и реализуемой продукции. При этом прирост обязательств по уплате НДС в периоде t ($НДС_{к\text{ упл}}^+$) зависит от поступления средств в периоде $(t-1)$ и может быть формализован в виде

$$НДС_{к\text{ упл}}^+ = \Pi_{t-1} \times НДС.$$

Прогноз $НДС$ по приобретенным ценностям может быть формализован следующим соотношением

$$НДС_t^- = (3_t^+ + CM_t^{np} + \omega_t^{np} Y_{np_t}) \times НДС.$$

При этом к зачету этот налог может быть принят в зависимости от фактической выплаты средств за приобретаемые ресурсы:

$$НДС_{к\text{ упл}}^- = (B_{t-1}^M + B_{t-1}^{np}) \frac{1}{1 + НДС}. \quad (20.39)$$

Здесь B_{t-1}^M, B_{t-1}^{np} – выплата средств соответственно на приобретение материалов и прочие расходы в период t .

Для определения величины средств, направляемых на выплату кредиторам, распределим эти величины по срокам оплаты. Кроме того, необходимо учесть дополнительные средства, связанные с налогом на добавленную стоимость по приобретаемым ценностям. Размеры выплат на приобретение материалов (B_t^M) могут быть установлены из выражения

$$B_t^M = \sum_{u=-Z}^0 3_{t-u} (1 + НДС) \tau_u. \quad (20.40)$$

Выплаты на приобретение прочих ресурсов (B_t^{np}) составят

$$B_t^{np} = \sum_{u=-Z}^0 \Pi 3_{t-u} (1 + НДС) \tau_u. \quad (20.41)$$

Откуда прирост кредиторской задолженности в период t (KZ_t^+) составит

$$KZ_t^+ = (Z_t^+ + ПЗ_t)(1 + НДС) \sum_{u=-Z}^{-1} \tau_u. \quad (20.42)$$

Здесь τ_u – доля задолженности перед поставщиками ресурсов, погашаемая в период u , $u = \overline{1, Z}$, Z – средний период оборачиваемости кредиторской задолженности в месяцах. Причем, $\sum_{u=-Z}^0 \tau_u = 1$.

Тогда изменение кредиторской задолженности (ΔKZ_t) в период t может быть формализовано в виде

$$\Delta KZ_t = KZ_t^+ - B_t^M - B_t^{np}. \quad (20.43)$$

Таким образом, изменение обязательств по НДС в период t составит

$$\Delta НДС_t = НДС_t^+ - НДС_t^- = S_t^{py6} НДС - (Z_t^+ + CM_t^{np} + \alpha_t^{np} Унл_t + Ком_t) НДС. \quad (20.44)$$

А величина НДС, подлежащая к уплате за этот же период, определится

$$\begin{aligned} \Delta НДС_{к\ упл}_t &= НДС_{к\ упл}_t^+ - НДС_{к\ упл}_t^- = \\ &= П_{t-1} НДС - (B_{t-1}^M + B_{t-1}^{np}) \frac{1}{1 + НДС} \end{aligned} \quad (20.45)$$

Примем, что выплаты персоналу, в бюджет и внебюджетные фонды происходят без образования задолженности и, следовательно, их величина совпадает с величиной расходов по соответствующей статье в период t .

Теперь на основе выведенных соотношений (20.26) – (20.45) могут быть сформированы модели прогноза результатов хозяйственной деятельности корпорации в краткосрочном периоде – прибылей и убытков (табл. 20.9), а также денежного потока от операционной деятельности (табл. 20.10).

Также примем в качестве упрощения, что финансовая и инвестиционная деятельность, связанная с инвестициями в ценные бумаги, в этих моделях не рассматривается. Тогда денежный поток корпорации по инвестиционной деятельности определяется параметрами стратегического

плана и составляет инвестиции во внеоборотные активы (I_t) и выплаты по дивидендам (D_t).

При прогнозировании денежного потока корпорации по хозяйственной (финансовой) деятельности будем считать потребность в долгосрочных кредитах и займах также определенной параметрами стратегического плана.

20.3. АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЕЙ

Разработанные методы оптимизации долгосрочного планирования на основе бюджетной модели в контуре стратегического управления были использованы при разработке направлений развития корпорации в долгосрочном периоде. Так, при разработке инвестиционной программы корпорации нашли применение результаты решения поставленной задачи оптимизации, включающей такие аспекты производственно-хозяйственной деятельности, как:

- разработка оптимального бюджета капиталовложений с учетом затрат на привлекаемый капитал и дискретности потребности в инвестициях;

- выбор целевой структуры капитала, обеспечивающей оптимальное соотношение между объемом привлекаемых средств и требованиями финансовой устойчивости;

- определение параметров дивидендной политики исходя из условия обеспечения требуемой доходности на собственный капитал, инвестированный в корпорацию. В рамках решения этой же задачи была разработана политика реструктуризации активов и обязательств корпорации, целью которой являлось приведение величины оборотных активов и текущих обязательств в соответствие с нормативными для данного предприятия значениями.

Решение задачи оптимизации долгосрочного плана корпорации на основе бюджетной модели производственно-

хозяйственной деятельности проводилось на основе отчетных данных по итогам 2006 года. Также, в расчетах были использованы прогнозные данные службы сбыта корпорации о перспективах роста продаж в долгосрочном периоде, оценка темпов инфляции и прогноз изменения цен на продукцию корпорации. Был сформирован прогноз выручки, прямых и постоянных затрат, амортизационных отчислений в ценах базового периода при условии отсутствии инвестиций в развитие корпорации (табл. 20.12).

Таблица 20.9

Исходная информация для долгосрочного прогнозирования (базовый вариант прогноза, рассчитанный при условии отсутствия инвестиций в развитие корпорации)

Показатели	2006 (базовый)	2007	2008	2009	2010	2011
Годовая реализация, млн руб.	1067,9	1185,4	1197,2	1209,2	1221,3	1233,5
Переменные затраты, млн руб.	534,1	592,8	598,7	604,7	610,8	616,9
Постоянные затраты, млн руб.	418,0	464,0	465,1	468,3	472,8	477,5
Амортизация, млн руб.	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
Капиталовложения	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Темпы инфляции, %	–	20	15	15	15	15
Изменение цен на продукцию, %	–	20	15	15	15	15

В качестве исходных данных для формирования бюджета капиталовложений корпорации рассматривалась матрица инвестиционных альтернатив, отображающая влияние проектов на объем продаж, переменные и постоянные затраты, амортизационные отчисления, а также необходимые по проектам вложения во внеоборотные активы (табл. 20.10).

Таблица 20.10

Матрица инвестиционных альтернатив

Номер проекта	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
IRR проекта, %	30,7	31,2	28,1	34,6	29,1	31,3	33,7	31,3	44,2	28,9
Инвестиции во внеоборотные активы по проекту, млн руб.	75,0	125,0	75,7	61,0	85,0	85,0	15,0	220,0	15,0	230,0

При прогнозировании величина ставки налога на прибыль была принята в размере 20%, цена собственного капитала определена в размере

30%, цена заемного капитала – 25%, а также принятые в практике производственно-хозяйственной деятельности корпорации нормы оборачиваемости оборотного капитала (табл. 20.11).

Таблица 20.11

Нормативы оборачиваемости, принятые в корпорации – объекте исследования

Показатель	Ед. изм.	Значение
Оборачиваемость запасов	дни	120
Оборачиваемость дебиторской задолженности	дни	40
Оборачиваемость кредиторской задолженности	дни	45

В качестве критериев соблюдения финансовой устойчивости при осуществлении производственно-хозяйственной деятельности были приняты значения, рекомендованные Минэкономки России и принятые в практике финансового анализа США (Масютин С.,2003) (табл. 20.12).

Таблица 20.12

Критерии финансовой устойчивости

Показатель	Обозначение	Значение
Обеспеченность собственными средствами	К _{осс}	0,10
Коэффициент текущей ликвидности	К _{тл}	1,00
Коэффициент мгновенной ликвидности	К _{мнг}	1,00
Обеспеченность процентов к уплате	Т _п	2,00

При разработке долгосрочного плана корпорации рассматривались три варианта ограничений на предложение собственного капитала для инвестиционной деятельности (табл. 20.13).

Таблица 20.13

Варианты ограничений на привлечение собственного капитала

Номер варианта	Описание варианта
I	Инвестирование собственного капитала не предусматривается
II	В течение 3 лет осуществляется дополнительная эмиссия акций на сумму 10 млн руб. в год
III	В течение 3 лет осуществляется дополнительная эмиссия акций на сумму 30 млн руб. в год

Для каждого из этих вариантов были рассчитаны значения чистого дисконтированного дохода (результата производственно-хозяйственной деятельности) корпорации при

изменении доли заемного капитала в общих источниках средств в диапазоне от 0,0% до 30,0% с шагом в 3%. По итогам расчетов был сформирован оптимальный план – перечень проектов, включаемых в инвестиционный бюджет корпорации, общая потребность в инвестициях согласно оптимальному плану, а также расчетный результат производственно-хозяйственной деятельности корпорации (табл. 20.14).

Отметим, что в ходе решения оптимизационной задачи при увеличении доли заемного капитала свыше 27% не удавалось получить оптимальный план, нарушались ограничения на требования поддержания финансовой устойчивости: обязательства по выплате процентов превышали принятое соотношение с величиной прибыли до выплаты процентов и налогов. Исходя из этого, альтернативы развития корпорации, предусматривающие увеличение доли заемного капитала свыше 27%, были исключены из рассмотрения.

Для анализа результата деятельности корпорации и выбора наиболее предпочтительного направления развития результаты прогнозирования могут быть представлены в виде зависимостей рентабельности собственного капитала корпорации и результата ее производственно-хозяйственной деятельности (чистого дисконтированного дохода) за прогнозный период от структуры капитала (рис. 20.2, 20.3).

Проиллюстрированные на рис. 20.2, 20.3 зависимости показывают, что тенденция к росту рентабельности собственного капитала и результата деятельности при увеличении доли заемного капитала и, соответственно, объема привлекаемых инвестиций (при ограниченности предложения собственного капитала), находится под влиянием дискретности потребности в инвестициях.

Эта особенность имеет существенное значение для процесса принятия решений в долгосрочном планировании, указывает на необходимость применения методов оптимизации при формировании бюджета инвестиций корпорации, определении направлений ее развития. Что подтверждает значимость выполненных разработок для практики управления промышленными корпорациями.

Анализ различных вариантов инвестирования собственного капитала, связанных с изменением структуры капитала в прогнозном периоде (табл. 20.15), позволяет на основе критерия максимизации чистого

дисконтированного дохода выбрать наиболее перспективное направление развития корпорации (табл. 20.16).

На основе оптимального плана были рассчитаны показатели долгосрочного прогноза движения средств (табл. 20.17) и прогнозный баланс (табл. 20.18).

Таблица 20.14

Оптимальная инвестиционная программа в зависимости от ограничений на предложение собственного капитала и доли заемных средств в общих источниках капитала

Параметры проекта			Доля заемного капитала, %										
			0,0	3,0	6,0	9,0	12,0	15,0	18,0	21,0	24,0	27,0	30,0
№	IRR	инвестиции	Оптимальный план										
Вариант ограничений по собственному капиталу I													
1	30,69	75,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
2	31,24	125,0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	–
3	28,11	75,7	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	–
4	34,57	61,0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	–
5	29,14	85,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
6	31,25	85,0	0	0	1	0	1	0	1	1	1	1	–
7	33,71	15,0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	–
8	31,26	220,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
9	44,17	230,0	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	–
10	28,95	15,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
Итого инвестиций			230,0	245,0	100,0	125,0	146,0	370,0	455,0	236,7	516,0	346,7	–
Результат			309,8	312,2	331,5	345,2	336,7	345,6	370,1	353,2	380,4	386,0	–
Вариант ограничений по собственному капиталу II													
1	30,69	75,0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	–
2	31,24	125,0	0	0	0	1	0	1	1	1	1	1	–
3	28,11	75,7	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	–
4	34,57	61,0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	–
5	29,14	85,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
6	31,25	85,0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1	–
7	33,71	15,0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	–
8	31,26	220,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
9	44,17	230,0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	–
10	28,95	15,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–

Окончание табл. 20.14

Параметры проекта			Доля заемного капитала, %										
			0,0	3,0	6,0	9,0	12,0	15,0	18,0	21,0	24,0	27,0	30,0
№	IRR	инвестиции	Оптимальный план										
Вариант ограничений по собственному капиталу II													
Итого инвестиций			245,0	85,0	330,0	355,0	366,7	440,0	455,0	285,7	530,0	576,7	–
Результат			319,9	329,6	339,9	353,6	347,3	370,2	370,3	377,8	385,3	394,2	–
Вариант ограничений по собственному капиталу III													
1	30,69	75,0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	–
2	31,24	125,0	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	–
3	28,11	75,7	0	0	0	0	1	1	1	1	0	1	–
Параметры проекта			Доля заемного капитала, %										
			0,0	3,0	6,0	9,0	12,0	15,0	18,0	21,0	24,0	27,0	30,0
№	IRR	инвестиции	Оптимальный план										
4	34,57	61,0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	–
5	29,14	85,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
6	31,25	85,0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	–
7	33,71	15,0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	–
8	31,26	220,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–
9	44,17	230,0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	–
10	28,95	15,0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	–
Итого инвестиций			291,0	330,0	355,0	391,0	200,7	445,7	515,7	520,7	225,0	460,7	–
Результат			343,2	348,2	362,1	363,9	373,5	382,1	396,3	397,7	409,6	417,4	–

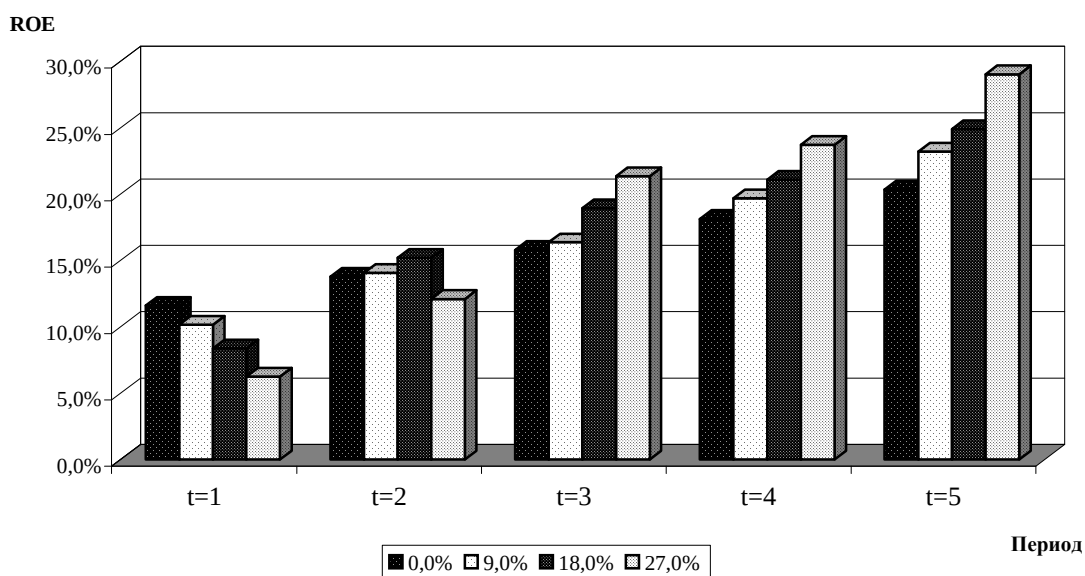


Рис. 20.2. Динамика рентабельности собственного капитала при различной структуре капитала (III вариант ограничений на предложение собственного капитала)

Таблица 20.15

**Рентабельность собственного капитала, выплаченные дивиденды и
результат ПХД корпорации в зависимости от структуры капитала**

Доля заемного капитала, %	0,0	3,0	6,0	9,0	12,0	15,0	18,0	21,0	24,0	27,0
I вариант										
Период	Рентабельность собственного капитала (ROE), %									
t=1	12,0	11,6	11,0	10,5	10,0	9,6	8,7	8,1	7,3	6,5
t=2	13,3	13,5	14,1	15,2	14,1	15,0	15,3	14,1	15,3	15,4
t=3	15,3	15,8	15,8	17,7	15,7	18,4	18,5	17,1	18,8	19,1
t=4	16,8	17,3	18,0	18,7	19,0	19,8	20,8	20,5	22,2	22,3
t=5	18,2	18,7	20,5	21,0	22,5	22,4	24,7	24,5	27,3	27,4
Результат, млн руб	309,8	312,2	331,5	345,2	336,7	345,6	370,1	353,2	380,4	386,0
Выплаченные дивиденды, млн руб	346,5	363,0	367,0	422,4	388,5	454,7	468,0	417,8	502,9	492,4
WACC, %	30,0	29,6	29,2	28,8	28,4	27,9	27,5	27,1	26,7	26,3
II вариант										
Период	Рентабельность собственного капитала (ROE), %									
t=1	11,9	11,5	11,0	10,5	9,8	9,3	8,8	8,0	6,9	6,5
t=2	13,7	14,1	14,0	15,0	13,6	15,2	15,3	15,4	15,4	15,2
t=3	15,8	15,3	16,1	17,9	16,8	18,1	18,5	18,8	19,1	19,4
t=4	17,3	17,6	18,5	19,1	19,3	20,3	20,8	20,8	22,6	22,7
t=5	18,6	20,0	21,1	21,6	21,9	24,0	24,7	24,8	27,7	27,9
Результат, млн руб	319,9	329,6	339,9	353,6	347,3	370,2	370,3	377,8	385,3	394,2
Выплаченные дивиденды, млн руб	355,6	369,2	391,5	446,2	398,3	461,9	488,1	464,6	529,3	508,0
WACC, %	30,0	29,6	29,2	28,8	28,4	27,9	27,5	27,1	26,7	26,3
III вариант										
Период	Рентабельность собственного капитала (ROE), %									
t=1	11,6	11,4	10,9	10,2	9,7	9,2	8,4	7,3	7,0	6,3
t=2	13,8	14,0	15,0	14,1	15,2	15,1	15,2	15,2	12,5	12,1
t=3	15,8	16,1	17,9	16,4	18,5	19,1	18,9	19,7	20,0	21,4
t=4	18,1	18,5	19,0	19,7	19,6	20,5	21,1	22,1	22,9	23,7
t=5	20,4	20,9	21,4	23,2	22,1	23,2	24,9	26,0	29,0	29,0
Результат, млн руб	343,2	348,2	362,1	363,9	373,5	382,1	396,3	397,7	409,6	417,4
Выплаченные дивиденды, млн руб	417,8	420,3	455,9	459,6	463,1	483,0	524,0	538,4	563,3	568,0
WACC, %	30,0	29,6	29,2	28,8	28,4	27,9	27,5	27,1	26,7	26,3

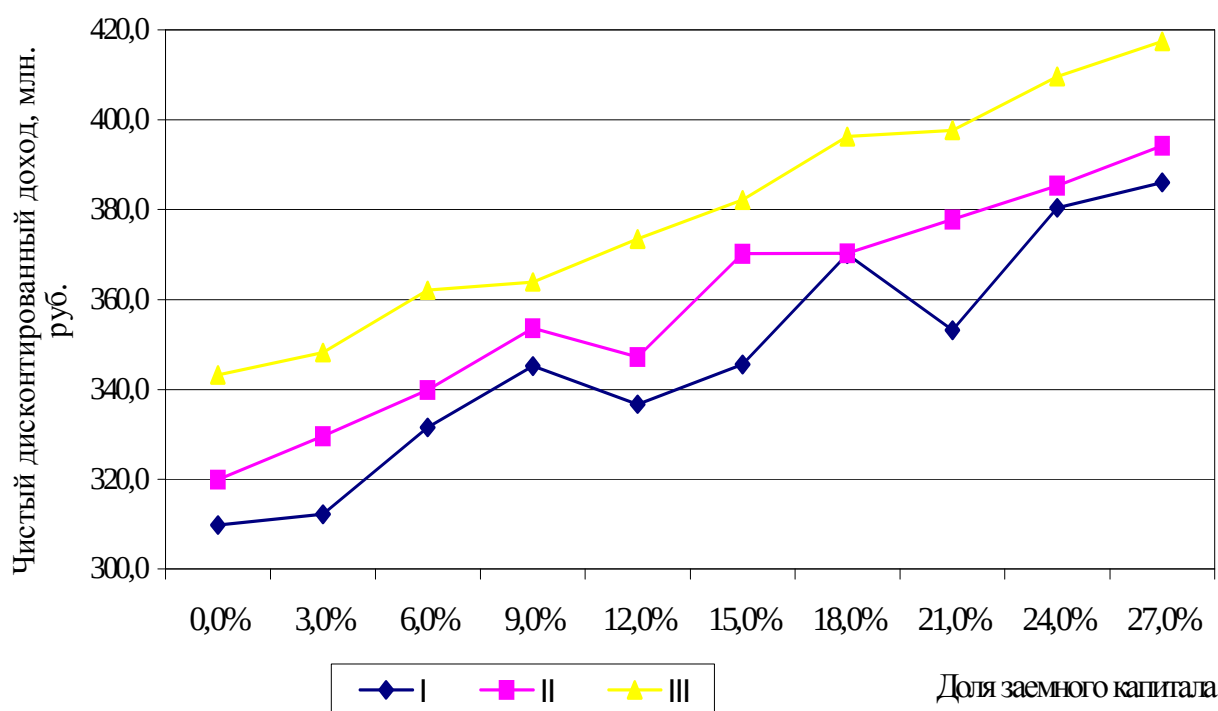


Рис. 20.3. Результат ПХД корпорации в зависимости от доли заемного капитала при ограниченности предложения собственного капитала.

Таблица 20.16

Наиболее предпочтительное направление развития корпорации

Параметр оптимального плана	Значение параметра				
Инвестиционный бюджет	Принимаются к реализации проекты №№ 2, 3, 7, 9, 10				
Общая потребность в инвестициях во внеоборотные активы, млн руб.	460,7				
Доля заемного капитала, %	27				
Чистый дисконтированный доход, млн руб.	417,4				
WACC, %	26,3				
Выплаченные дивиденды, млн руб.	568,0				
	Период				
	t=1	t=2	t=3	t=4	t=5
Целевое изменение запасов, млн руб	273,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Целевое изменение дебиторской задолженности, млн руб	177,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Целевое изменение кредиторской задолженности, млн руб	410,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Выплаты по дивидендам, млн руб	31,4	58,7	82,9	107,8	137,0
Потребность в собственном капитале, млн руб	30,0	27,4	10,6	0,0	0,0

Таблица 20.17

**Прогноз движения средств корпорации на основе оптимального
плана, млн руб**

Показатели	Обозначение	Годы					
		2006 (базовый)	2007	2008	2009	2010	2011
Денежный поток от операционной деятельности							
Реализация	S _t	1067,9	1422,4	1795,0	2423,3	2982,6	3550,1
Переменные затраты	FZ _t	534,1	711,4	863,8	1140,9	1421,5	1684,1
Постоянные затраты	CZ _t	418,0	556,7	668,0	825,4	1009,8	1180,1
Операционная прибыль	ЕВГТ _t	12,0	12,0	28,4	39,3	43,4	45,9
Проценты	P _t	103,9	142,3	234,8	417,7	507,9	640,0
Налог на прибыль	–	5,9	69,7	77,8	91,7	102,7	109,7
Чистая прибыль	ЧП _t	34,3	25,4	54,9	114,1	141,8	185,6
Амортизация	АО _t	6,0%	3,3%	5,7%	8,7%	8,8%	9,7%
Изменение запасов	ΔЗ _t	12,0	12,0	28,4	39,3	43,4	45,9
Изменение дебиторской задолженности	ΔДЗ _t	0,0	59,1	50,8	92,4	93,5	87,5
Изменение кредиторской задолженности	ΔКЗ _t	0,0	39,4	41,4	69,8	62,1	63,1
Итого	–	0,0	39,5	33,0	54,3	58,1	54,1
Денежный поток от инвестиционной деятельности							
Капиталовложения	КВ _t	200,7	110,0	217,9	82,8	50,0	0,0
Денежный поток от финансовой деятельности							
Выплата процентов	P _t	5,9	69,7	77,8	91,7	102,7	109,7
Выплата дивидендов	Д _t	4,0	18,4	44,6	91,8	145,0	268,3
Потребность в капитале	К _t	0,0	273,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Целевое изменение запасов	ΔЗ _t ^ц	0,0	177,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Целевое изменение дебиторской задолженности	ΔДЗ _t ^ц	0,0	410,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Целевое изменение кредиторской задолженности	ΔКЗ _t ^ц	0,0	-45,9	-129,1	-160,3	-260,1	-329,8
Изменение собственного капитала	ΔСК _t	0,0	19,3	30,0	30,0	0,0	0,0
Изменение заемного капитала	ΔДКЗ _t	0,0	255,4	32,3	55,5	43,8	28,3
Изменение денежных средств за период	ДС _t	-134,9	187,6	-129,0	54,3	58,1	54,1

Таблица 20.18

**Прогнозный баланс корпорации при реализации оптимального плана,
млн руб**

Показатели	Обозначение	2006 (базовый)	Годы				
			2007	2008	2009	2010	2011
Источники капитала							
Собственный капитал	СК _t	706,1	754,2	841,6	991,7	1110,2	1186,6
Долгосрочные займы	ДКЗ _t	23,6	278,9	311,3	366,8	410,6	438,9
Кредиторская задолженность	КЗ _t	529,4	158,5	191,5	245,8	303,9	358,0
Баланс		1259,1	1191,6	1344,3	1604,3	1824,7	1983,5
Активы							
Внеоборотные активы	ВА _t	378,0	476,0	665,5	709,0	715,6	669,6
Запасы	З _t	451,8	237,1	287,9	380,3	473,8	561,4
Дебиторская задолженность	ДЗ _t	296,5	158,0	199,4	269,3	331,4	394,5
Денежные средства	ДС _t	132,9	320,5	191,5	245,8	303,9	358,0
Баланс		1259,1	1191,6	1344,3	1604,3	1824,7	1983,5

Таким образом, применение разработанных методов оптимизации долгосрочного планирования на основе бюджетной модели в контуре стратегического управления позволяет оптимизировать производственно-хозяйственную деятельность промышленной корпорации, повысить эффективность ее инвестиционной программы в результате комплексного анализа последствий принятия инвестиционного проекта к реализации. Кроме того, решение оптимизационной задачи включает разработку политики восстановления платежеспособности корпорации. Так, при разработке оптимального плана предусмотрено соблюдение требований финансовой устойчивости, что позволяет снизить риски деятельности корпорации, и повысить ее инвестиционную привлекательность.

К другим достоинствам поставленной задачи оптимизации долгосрочного планирования на основе бюджетной модели можно отнести такие особенности, как:

обоснованный расчетами с использованием нормативов прогноз изменения оборотных активов и текущих обязательств корпорации в долгосрочном периоде;

включение в бюджет капиталовложений концерна только тех инвестиционных альтернатив, которые обеспечивают получение большего дохода по сравнению с привлекаемым для их финансирования капиталом;

учет дискретности инвестиционных потребностей корпорации и нелинейной зависимости результата ПХД от потребления капитала для инвестиционных целей;

мотивация стремления собственников корпорации к поддержанию сложившегося (или желаемого) участия в управлении через сохранение доли в капитале корпорации;

определение рациональной структуры капитала концерна, обеспечивающей минимальные затраты на его привлечение при условии финансирования всех приемлемых инвестиционных проектов стратегического развития.

К важнейшим полученным результатам наряду с разработкой методов оптимизации для контура стратегического управления можно отнести комплексный подход к организации процесса принятия решений в управлении корпорацией (рис. 20.4).

Логическим продолжением применения задачи оптимизации в контуре стратегического управления является предложенная имитационная модель оперативного планирования на основе системы бюджетов корпорации. С использованием данной модели была поставлена задача оптимизации производственного планирования, позволившая решить ряд актуальных для исследуемой корпорации задач:

комплексное оперативное планирование производственно-хозяйственной деятельности промышленной корпорации на основе бюджетной модели;

интегрированное календарное планирование производственной деятельности на основе программы сбыта при соблюдении ограничений по мощностям;

оптимизация загрузки производственных мощностей на основе критерия максимизации маржинального дохода по каждому виду продукции.

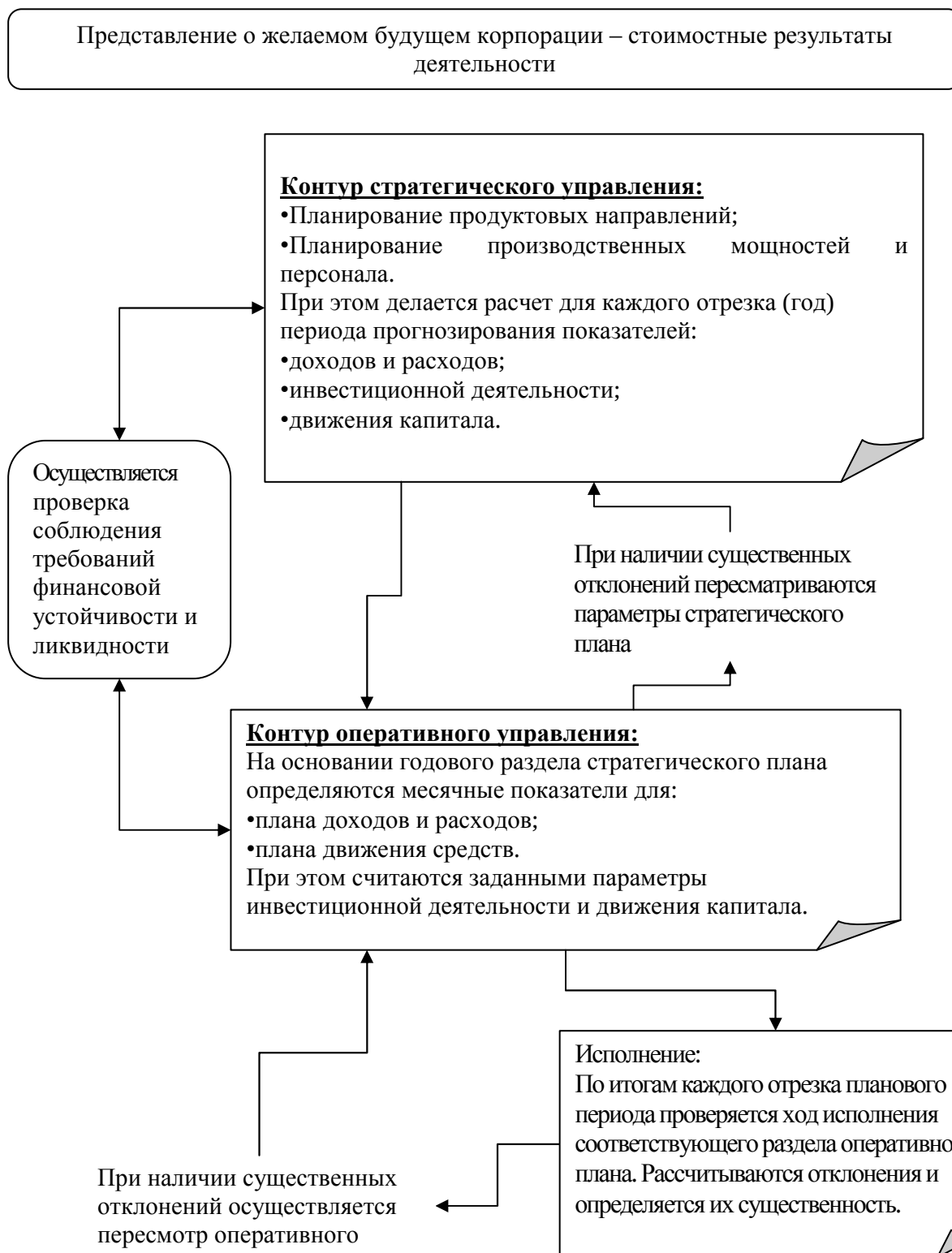


Рис. 20.4. Схема взаимосвязей задач стратегического и оперативного управления корпорацией.

ВЫВОДЫ ИЗ ГЛАВЫ 20

1. Разработана бюджетная модель производственно-хозяйственной деятельности в долгосрочном периоде, позволяющая в контуре стратегического управления решать такие задачи, как: оптимизация бюджета капиталовложений с учетом затрат на привлекаемый капитал и дискретности потребности в инвестициях, выбор целевой структуры капитала, обеспечивающей оптимальное соотношение между объемом привлекаемых средств и требованиями финансовой устойчивости, разработка дивидендной политики.

2. Поставлена и решена на примере исследуемого концерна задача оптимизации долгосрочного плана, разработана политика реструктуризации оборотных активов и текущих обязательств для приведения их величины в соответствие с нормативными значениями.

3. Разработана бюджетная модель оперативного планирования производственно-хозяйственной деятельности корпорации, позволяющая решать такие задачи, как: оперативное планирование результатов деятельности при обеспечении сбалансированности денежных потоков и соблюдении требований финансовой устойчивости, выявление отклонений в выполнении годового плана и определение их существенности с точки зрения перспектив выполнения годового плана, анализ реализуемости альтернатив оперативного управления;

4. Поставлена и решена задача оптимизации интегрированного планирования производственной программы и бюджета продаж корпорации с использованием методов сетевого и календарного планирования. Она позволяет минимизировать затраты, связанные с увеличением незавершенного производства, что особенно актуально для предприятий с длительным циклом единичного и мелкосерийного производств.

5. Полученные решения вносят вклад в методическое обеспечение практики организационного управления промышленными корпорациями, в частности охватывают такие проблемы как:

применение методов оптимизации в управлении промышленной корпорацией на основе бюджетной модели;

принципы построения системы планирования в управлении промышленной корпорацией, внедряющие в практику управления целеориентированную координацию процессов производственно-хозяйственной деятельности;

методы принятия решений в стратегическом управлении, включающие оптимизацию выбора направлений развития корпорации;

методы принятия решений в оперативном управлении позволяющие осуществить интегрированное планирование производственной программы и бюджета продаж корпорации, а также оптимизировать затраты связанные с увеличением незавершенного производства, что особенно актуально для предприятий с длительным циклом производства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция). Официальное издание.. –М.: Экономика, 2000.

2. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на 2006–2008 гг. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 01.06.2006 г. №793-р.

3. *Аакер Д.* Стратегическое рыночное управление. СПб.: Питер, 2003.

4. *Бочаров В. В.* Корпоративные финансы. СПб.6Питер, 2008. (Серия «Учебное пособие»).

5. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. –М.: Олимп-бизнес, 1997.

6. *Ван Хорн Джеймс, Вахович Д. М. (мл.)* Основы финансового менеджмента. 11-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. А. Кравченко. –М.: Вильямс, 2004.

7. *Гуияр Ф. Ж., Келли Д. Н.* Преобразование организации. М.: Дело, 2000.

8. *Гурков И. Б.* Стратегия и структура корпорации. М.: Дело, 2006.

9. *Ли Ченг Ф., Финнерти Д. И.* Финансы корпораций: теория, методы, практика / Пер. с англ. под ред. Б. С. Пинскера. – М.:Инфра-М, 2000.

10. *Мазур И. И., Шапиро В. Д.* Корпоративный менеджмент. М.: Омега-Л, 2005.
11. *Масютин С.* Корпоративное управление: опыт и проблемы, М.: Финстатинформ, 2003
12. *Пайк Р., Нил Б.* Корпоративные финансы и инвестирование. 4-е изд. /Пер. с англ. –СПб.: Питер, 2006.
13. *Росс С., Вестерфелд Р., Джордан Б.* Основы корпоративных финансов /Пер. с англ. под ред. Ю. В. Шленова. –М.: Лаборатория базовых знаний, 2000.
14. *Рудинская Е. В., Яромич С. А.* Корпоративный менеджмент. Уч. пособие. –К.:КНТ, Эльга-Н, 2008.
15. *Рудык Н. Б.* Структура капитала корпораций: теория и практика. –М.: Дело, 2004.
16. *Сэн А.* Развитие как свобода. - М.: Новое издательство, 2004.
17. *Щекинов А. Г.* Бюджетное планирование промышленной корпорации. Дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук по спец. 08.00.05. – СПб, 2002.
18. *Юшко Ю. И.* Корпоративные финансы: теория, методы и модели управления. Учеб. метод. пособие. – Минск: ФУАинформ, 2006.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема цикличности экономики становится одной из важнейших проблем экономической науки. Условия XX века для СССР, затем для Российской Федерации не стимулировали научных исследований этой проблемы, поскольку национальная экономика страны по существу не была тесно связана с мировой хозяйственной системой. Вместе с тем исследования макроэкономического характера цикличности развития экономики в той или иной степени осуществлялись отечественными учеными. Их целью было главным образом доказательство «загнивания» капитализма и преимуществ «социалистической системы» хозяйства.

Такой подход привел к тому, что не только в теории, но и, в особенности, в практической деятельности утвердилось мнение, что нас это не касается, кризисы случаются только в капиталистической системе. Это нашло отражение и в Государственных образовательных стандартах не только того времени, но и начала XXI века, где отсутствовали оказывающих наиболее существенное влияние на развитие и функционирование системы мирового и национального хозяйства. Выявление причин долгосрочных колебаний социально-экономического развития приобрело исключительно важное значение как способ предотвращения тех негативных влияний, которые влекут за собой периоды спады и рецессии в хозяйственной жизни страны.

Цикличное развитие экономики сопровождается высоким уровнем экономической активности в течение длительного времени, а затем спадом этой активности до уровня ниже допустимого.

Периодическая повторяемость экономических спадов ведет к обнищанию, голоду, страданиям людей, что не может не беспокоить цивилизованное общество. Поэтому проблема цикличности всегда привлекала внимание ученых-экономистов и сегодня остается одной из центральных проблем экономической теории

Опираясь на переосмысленное наследие, современные исследователи формируют новую теорию циклической динамики, с помощью которых можно объяснить волнообразные колебания экономики, обусловленные последовательным замещением доминирующих в ней

технологических укладов и связанных с ними этапов технико-экономического развития. Изучение периодических колебаний социально-экономического развития показало их прямую зависимость от научно-технического прогресса инновационной деятельности, которые формируют предпосылки для возникновения экономических циклов.

Современная рыночная экономика функционирует в условиях активного воздействия на нее государства. Государственное воздействие на экономику способно существенно повлиять на ход экономического цикла, меняя экономическую динамику: глубину и частоту кризисов, продолжительность фаз цикла и соотношение между ними. Государственное регулирование направлено на смягчение циклических колебаний. Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономический цикл, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема – на его сдерживание. Так, с целью ослабления «перегрева» экономики государство в фазе подъема способствует дальнейшему удорожанию кредита, вводит новые налоги, повышает старые, отменяет ускоренную амортизацию и налоговые льготы на новые инвестиции. В условиях кризиса, наоборот, государственные меры направлены на удешевление кредита, сокращение налогов, на ускоренную амортизацию и налоговые скидки на новые инвестиции.

Таким образом, цикличность выступает как форма движения национальной экономики и мирового хозяйства в целом. Современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы изменяется под влиянием государственного воздействия. Происходит переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс.

Во-первых, экономические кризисы необходимо изучать, развивая теорию кризисов применительно к тем новым условиям, в которых оказывается мировая и национальная экономика: становление постиндустриального общества, присущих ему технологического и экономического способов производства, стремительно развивающаяся глобализация. Центр тяжести в экономических исследованиях следует

перенести с изучения идеальных условий рыночного равновесия и совершенной конкуренции на изучение предпосылок, факторов, характера и последствий кризисов в экономике, путей и методов выхода из них, минимизации связанного с ними риска, разработку методологии прогнозирования кризисов и построения эффективных антикризисных программ – как на макро- и мезоуровнях, так и на микроуровне. Это своего рода "экономическая медицина", для формирования которой потребуется перераспределение интеллектуальных сил и ресурсов.

Во-вторых, неизбежность циклических колебаний и периодических кризисов должна учитываться при разработке долгосрочных прогнозов научно-технического и социально-экономического развития на 30 – 40 лет. Без такой долгосрочной, периодически корректируемой, ориентируемой на освоение базисных инноваций стратегии невозможно решить сложный клубок проблем и противоречий, доставшихся от ушедшего столетия, адаптироваться к меняющемуся миру.

В-третьих, при разработке и реализации долгосрочных и среднесрочных стратегических планов и программ государственным органам следует учитывать неизбежность периодических экономических кризисов, их предпосылки и последствия, научиться своевременно разрабатывать и осуществлять эффективные антикризисные программы.

В-четвертых, теория циклов и кризисов должна занять достойное место в вузовских учебных программах и учебниках. Нужны разделы о циклах и кризисах в общих учебных курсах и специальные учебники по теории, динамике, прогнозированию экономических циклов и кризисов, их взаимодействию с циклической динамикой других сфер общества и природы. Следует активно использовать ресурс Интернета для дистанционного обучения по этой проблематике

Это поможет следующим поколениям предвидеть неизбежные кризисы, правильно их диагностировать и находить эффективные пути прохождения кризисных фаз быстрее и с наименьшими потерями.

Авторский коллектив – преподаватели факультета экономики и менеджмента Санкт-Петербургского государственного политехнического университета: кафедр «Национальная экономика», «Экономика и менеджмент в машиностроении»(ЭММ), «Информационные системы в экономике и менеджменте» (ИСЭМ)

1. Градов Александр Павлович, д.э.н., профессор – руководитель авторского коллектива и научный редактор – Введение, главы: 1, 2, 3, 5, 8,10,15

2. Архипенок М. А., к.э.н. – глава 17

3. Бахмутская А. В.. – глава 11

4. Богданова Т. А., к.э.н., доцент – главы: 1, 7

5. Гутман С. С., к.э.н., доцент – главы: 1, 5

6. Зайченко И. М., к.э.н., доцент – глава 7

7. Иванова Е. А., к.э.н., доцент – глава 6

8. Калугин И. А. – глава 14

9. Каньковская А. Р., к.э.н, доцент – глава 4

10. Катков В.В. – глава 16

11. Коробович Г. Ю., к.э.н. – глава 5

12. Медников М. Д., д.э.н., профессор – главы: 18,19,20

13. Мильская Е. А., к.э.н., доцент – глава 15

14. Ростова О. В., к.э.н., доцент – глава 12 (Кафедра ИСЭМ)

15. Сеелева О. Н., к.э.н., доцент – глава 12

16. Соколова С. И., к.э.н. – глава 8

17. Сулоева С. Б., д.э.н., профессор – глава 12 (Кафедра ЭММ)

18. Тесля А.Б., к.э.н., доцент – глава 9

19. Федосеев С. В., д.э.н., профессор – глава 9

20. Цветкова С.А. раздел 4.7

21. Штарева К. – глава 13

22. Богомоллова Т. Г. Техническое редактирование и подготовка оригинал-макета монографии.

Градов Александр Павлович, Медников Михаил Дмитриевич, Каньковская Алина Рональдовна, Гутман Светлана Семёновна, Коробович Георгий Юрьевич, Иванова Елена Андреевна, Богданова Татьяна Александровна, Зайченко Ирина Михайловна, Соколова Светлана Игоревна Тесля Анна Борисовна, Федосеев Сергей Владимирович, Бахмутская Александра Викторовна, Сулосева Светлана Борисовна, Ростова Ольга Влвдимировна, Сеелева Ольга Александровна, Штарёва Ксения Александровна, Калугин Иван Андреевич, Мильская Елена Андреевна, Катков Влвдимир Владимирович, Архипёнок Михаил Андреевич.

ЦИКЛИЧНОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ

Монография

Под редакцией
Заслуженного деятеля науки Российской Федерации,
доктора экономических наук,
Профессора **А.П. Градова**

Издательство «Полторак».
195220, Санкт-Петербург, Гражданский пр., 11.
Телефон (факс): 534-28-28.
E-mail: poltorak2006@yandex.ru; nestorklio@mail.ru
www.nestor-spb.ru

Подписано в печать 19.05.2011.
Формат 60х90/16. Бумага офсетная.
Объем 72 п. л. 1-й завод 100 экз. Тираж 500 экз. Заказ 22.