

Кожаев Ю.П., Миришли Ф.Р., Рзаев А.Я.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: теория и практика в инновационном контексте

Монография

*Рекомендовано
Восточно-Европейским институтом стратегических
исследований в качестве монографии
(Болгория, г. Поморие)*

**Известия
Москва – 2015**

Elm və İctimai Mərkəzi
„Təhsil“ Universiteti
KİTəməna

28546

УДК 65.012
ББК 65.2/4-4
К58

Рецензенты:

Бабурина О.Н. – доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой Менеджмента и маркетинга
Финансового университета при Правительстве РФ
(Новороссийский филиал);

Николаев О.Г. – доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории Российского
государственного аграрного университета

Кожаев Ю.П., Миришли Ф.Р., Рзаев А.Я.

К58 **ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: теория и практика в инновационном контексте. Монография.** – М.: Известия, 2015. – 244 с.

ISBN 978-5-206-00931-6

В монографии рассмотрены актуальные вопросы управления (менеджмента) промышленности России в свете учета состояния устойчивого развития, раскрыты сущность промышленной интеграции изложены ее важнейшие теоретические и практические аспекты. Предложен новый экономико-организационный механизм стимулирования инновационного прорыва на основе современного подхода к управлению устойчивого развития промышленности России, а также выдвинута координационная модель менеджмента развития промышленного комплекса мегаполнса на примере города Москва.

Книга предназначена для высшего управленческого персонала, научных работников и специалистов, занимающихся проблемами менеджмента в сферах национальной промышленности в контексте ее устойчивого развития. Она может быть полезна студентам, аспирантам, докторантам и преподавателям высших учебных заведений.

© Кожаев Ю.П., Миришли Ф.Р., Рзаев А.Я., 2015.
© ISBN. ФГУП Издательство «Известия» УД ПРФ, 2015.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛАВА I. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	7
1.1. Теоретический базис промышленной интеграции на неоклассической и институциональной традициях.....	7
1.2. Эмпирический анализ промышленного комплекса и модели развития его хозяйствующих субъектов	31
1.3. Проблемы оптимальности и мобильности хозяйствующих субъектов в промышленности России и критерии классификации бизнес-групп.....	57
1.3.1. Отраслевые особенности имущественных связей в российской экономике и роль холдингов в промышленной интеграции	62
1.3.2. Финансово-промышленные группы как инструмент установления интеграционных связей в российской экономике	79
ГЛАВА II. ПРИСПОСОБЛЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ К УСЛОВИЯМ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ	93
2.1. Специфика стимулирующего менеджмента в промышленных комплексах.....	93
2.1.1. Мотивационная модель оптимального менеджмента по поведению системы	93
2.1.2. Мотивационные специфические черты трансформации в промышленности и модернизация организационных структур.....	108
2.2. Роль инфраструктуры в устойчивом развитии предпринимательства в промышленной сфере	113
2.2.1. Совершенствование системы имущественной поддержки развития предпринимательства в промышленной сфере.....	114
2.2.2. Значение инфраструктурного потенциала в развитии устойчивых конкурентных преимуществ национальной промышленной системы.....	122

ГЛАВА III. МОДЕРНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ МЕНЕДЖМЕНТА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОЙ ОРИЕНТАЦИИ	137
3.1. Принципы формирования рациональных внешнеэкономических связей в условиях перехода к рыночным отношениям.....	139
3.2. Формирование эффективного механизма развития промышленного маркетинга на инновационной основе	153
3.3. Критерии выбора стратегии конкуренции и конкурентных преимуществ в национальной промышленной системе.....	161
3.4. Адаптация стратегии конкуренции технологически ориентированных предприятий к специфике развития рынка	174
ГЛАВА IV. КООРДИНАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА МЕГАПОЛИСА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВА	183
4.1. Городские агломерации как промышленные и интеллектуальные центры развития современного общества	183
4.2. Приоритетность профессиональных менеджеров промышленного комплекса в воспроизводственных процессах города	203
4.3. Модель координационного менеджмента промышленного комплекса города	212
4.4. Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса города Москва	222
ЗАКЛЮЧЕНИЯ	233
ЛИТЕРАТУРА	240

ПРЕДИСЛОВИЕ

В условиях перехода к устойчивому социально-экономическому развитию России в XXI веке с наукоемкими инновационными технологиями, информатизацией, непосредственным соединением науки с производством существенно возрастает значение качества жизни населения. Это, в свою очередь, повышает роль устойчивого развития городов, особенно мегаполисов, центров промышленного и интеллектуального потенциалов со сложившейся системой воспроизводства высококвалифицированных профессиональных кадров и прогрессивным комплексом социальной инфраструктуры.

В то же время система управления (менеджмента) процессами городов не обеспечивает использования их возможностей как промышленных центров для динамичного развития экономики и удовлетворения потребностей населения. Сегодня города испытывают дефицит практически всех видов ресурсов, нарастают диспропорции, экологические проблемы, усиливается социальная напряженность. В процессе перехода к рынку развились безработица, инфляционные явления, быстрый рост преступности, снижался уровень жизни значительной части городского населения и др.

Проблемы менеджмента устойчивым промышленным развитием городов, особенно в условиях экономических переобразований, постоянно усложняются. Вместе с тем, вступление общества в рыночные отношения происходит без ясного обоснования целей, последовательности, использования возможностей саморазвития первичных территориальных звеньев.

Практически все крупные города сократили свою численность, например, Волгоград. В особенно тяжелом положении находятся города, длительное время выполнявшие роль оборонного щита страны и только недавно открывшиеся для внешних связей (Екатеринбург, Челябинск, Нижний Новгород, Пермь и др.). Их ярко выраженная специфика заключается в неблагоприятии экологической ситуации¹.

Неотработанность правовых вопросов развития новых

¹ Например, специальные исследования природной среды г. Челябинска показывали, что 92% его территории относятся к зоне экологического бедствия по одному и более показателям.

форм хозяйствования на промышленных предприятиях и в масштабе города позволила теневому сектору экономики укрепиться и легализоваться путем «отмытия» спекулятивно сформированных доходов. Чтобы оптимально решать накопленные проблемы, реализовывать и расширять имеющиеся потенциалы, нужна качественно более модернизированная и гибкая система менеджмента.

В настоящее время отсутствует достаточно обоснованная и практически продуманная концепция реформирования системы управления промышленным развитием городов, в частности мегаполисов. Переход к рыночным отношениям требует кардинального обновления методов, способов и структуры менеджмента, четкого разграничения функций между отдельными звеньями городской власти, повышения уровня информационного взаимодействия отдельных объектов.

Острый дефицит материальных и финансовых ресурсов, недостаточно высокий профессиональный уровень кадров муниципалитетов ограничивают возможности эффективного управления промышленным развитием города и нередко ставят его в сложное положение перед проблемами всеохватывающего кризиса перспективами протекающего века.

Ощущается острая потребность в ситуационном анализе и осмыслении сложившегося обстоятельства в промышленности городов, теоретическом обобщении первых результатов деятельности новых структур представительной и исполнительной власти.

ГЛАВА I. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Специфика формирования рыночной конкуренции в отраслях экономики России достаточно многогранна и сложна. Например, в промышленной сфере рыночная конкуренция развития весьма слаба, или же ее отдельные успешные моменты незначительно эффективны как для хозяйствующего субъекта, так и для национального хозяйства в целом. За последнее десятилетие заметно, что межсубъектные соглашения служат плацдармом конфликта противоречивых коммерческих интересов, пути их преодоления не всегда успешны. Заметим, что именно эти соглашения провоцировали наращивание неплатежей и распространение бартерных расчетов между хозяйствующими субъектами, что значительно ограничило сферу действия рыночной конкуренции. В этой связи активизируется интерес к теории развития национальной промышленности России.

1.1. Теоретический базис промышленной интеграции на неоклассической и институциональной традициях

После распада СССР дезинтеграция, как проявление общей тенденции перераспределения капитала между секторами национального хозяйства, преобладала в процессах развития структуры промышленности. На фоне распада прежних связей происходило становление новых промышленных структур (объединений предприятий), общей целью которых является обеспечение эффективного взаимодействия между производителями вдоль технологической цепочки.

В промышленности России функционирует несколько способов становления объединений предприятий, внутри которых межсубъектная согласованность выходит за пределы рыночных соглашений и практически не спланирует экономическую деятельность хозяйствующих субъектов. Среди подобных форм интеграции, обозначаемых в мировой экономической литературе термином гибридные, приоритетное место зани-

мают холдинги, легально зарегистрированные финансово-промышленные группы (ФПГ) и группы фирм, интегрированных применением естественных (натуральных) расчетов.

Заметим, в России холдинги были созданы по решению соответствующих государственных структур до начала широкомасштабной приватизации, либо в первые ее годы. Следующая стадия процесса сосредоточения собственности и становления холдинговых структур стали залоговые аукционы. К концу XX века значительная часть промышленных субъектов входила в 30–50 крупных интегрированных групп, органами управления которых были банки, или крупные промышленные субъекты. Отдельным направлением развития вынужденной страной вертикальной интеграции являются именные ФПГ, появившиеся как результат поддержки стремления промышленных субъектов и банков к мягкой интеграции, без потери юридической самостоятельности к перераспределению действительно закрепленных прав собственности.

В промышленности России активно применяются вертикальные соглашения, позволяющие хозяйствующим субъектам оказывать воздействие на параметры эквивалентности не только рынка производимой ими продукции, но и рынков, обслуживающих предыдущие или последующие этапы технологической цепочки. Такие соглашения, предполагающие прочные расчеты, выступают аналогами, так называемых, вертикальных ограничений в развитой рыночной экономике, с характерными особенностями, привнесенными переходным этапом национального хозяйства России к рыночным отношениям.

Разные типы интегрированных структур, применяющие взаимоисключающие механизмы межсубъектного консенсуса, в российской промышленности взаимосвязываются и накладываются друг на друга. В вертикально интегрированных нефтяных хозяйствующих субъектах руководства за деятельностью перерабатывающих предприятий осуществляется не только благодаря распоряжению формальными имущественными правами, но и за счет того, что основная (материнская) компания выступает главным поставщиком сырья для дочернего. Отраслевые холдинги и легально зарегистрированные финансово-промышленные группы часто выступают в качестве компонентов других, то есть более крупных объединений.

Исследование задач вертикальной интеграции является особым составным элементом развития микроэкономической теории переходной экономики к рыночным отношениям. Основы этой теории в последние несколько десятилетий совместными усилиями отечественных и зарубежных ученых формировались. В российской литературе В. Макарову и Г. Клейнеру принадлежит концепция развития организации отраслей отечественной промышленности в широком историческом контексте, включая советский и постсоветский периоды. Исследования Т. Долгопятовой, И. Гуркова и А. Яковлева позволили уточнить представления об основных определителях (детерминантах) и закономерностях поведения хозяйствующих субъектов в формирующейся национальной экономической среде. Наряду с другими вопросами исследовались также формы вертикальной интеграции и их оптимальность, эффективность.

Последовательное использование принципов институционального анализа интеграции в нефтяном и газовом комплексах нашло отражение в трудах В. Крюкова. Исследования В. Дементьева, посвященные развитию легально зарегистрированных ФПГ в отечественной промышленности, меняют упрощенные представления об этих формах объединений. Обобщение закономерностей развития крупнейших финансово-промышленных объединений хозяйствующих субъектов, связанных в процессе производства конгломератов в экономике России принадлежит Я. Паппэ. Сравнительный анализ некоторых форм вертикальных соглашений в аграрной экономике России проведен А. Якуниной. Вместе с тем ряд вопросов в данной области пока остается без изменений.

Здесь остановимся на анализе неоклассического подхода вертикальной интеграции.

Неоклассическая теория рассматривает вертикальную интеграцию как один из компонентов рынка, значительно воздействующий на его оптимальность и эффективность. В пределах научного исследования структуры рынка максимально распространенным критерием эффективности является общественное благосостояние, оцениваемое как сумма выигрышей продавцов и покупателей. Двумя приоритетными направлениями воздействия вертикальной интеграции на рынки, рассматриваемыми неоклассической традицией, служат снятием

в различных позициях негативных внешних эффектов и укрепления рыночного господства, в том числе путем создания преград входа на рынки¹.

Негативные внешние эффекты формируются в системе взаимоотношений хозяйствующих субъектов вдоль технологической схемы, когда решения независимого агента, максимизирующего дохода, оказывают отрицательное воздействие на суммарную прибыль участников вертикальной цепочки. Заметным примером негативного вертикального внешнего эффекта является двойная надбавка. Эта модель впервые была сформулирована Дж. Шпенглером².

Схожая проблема появляется в связи с расходами на рекламу. Принимая решение о расходах на рекламу, каждый дистрибьютор учитывает ее влияние только на собственную прибыль. Реклама воздействует на спрос для всех дистрибьюторов товара и, следовательно, на спрос для производителя. Оптимальные расходы на рекламу окажутся субоптимальными с точки зрения общественного благосостояния. Другим примером негативного внешнего эффекта служит выбор дистрибьюторов между ценовой и неценовой конкуренцией³. Если бы ценовая конкуренция между дистрибьюторами была слабее, а дифференциация их услуг – выше, суммарная прибыль возросла бы благодаря расширению спроса на рынке конечной продукции.

Негативные внешние эффекты, появляющиеся при отсутствии вертикальной интеграции, вынуждают задуматься о рациональности принципов антимонопольной политики⁴. По смыслу двойной надбавки чем выше сплочения на рынках конечной и промежуточной продукции, тем большее повышение экономической эффективности гарантирует вертикальная интеграция. Это позволило Р. Познеру утверждать, что вертикальная интеграция и вертикальные ограничения (специаль-

¹ Подробности в книге Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. – СПб.: Экономическая школа, 1996.

² Spengler J. Vertical Integration and Anti-Trust Police //Journal of Political Economy, 1950. – Vol. 38. – P. 347-352.

³ Winter R.A. Vertical Control and Price Versus Nonprice Competition //Quarterly Journal of Economics, 1993. – Vol. 58. – P. 61-76.

⁴ Практика регулирования – ограничение слияний при высокой концентрации на рынках промежуточной и конечной продукции – явно вступает в противоречие с выводами теории.

ные соглашения между производителем и дистрибьютором, традиционно воспринимаемые как антиконкурентные) должны рассматриваться антимонопольным законодательством как сами по себе легальные, в противоположность подходу, при котором на хозяйствующие субъекты возлагается обязанность доказывать негативные эффекты вертикальной интеграции.

Заметим, что модель двойной надбавки сформулировала две линии развития исследований вертикальной интеграции в рамках неоклассической традиции.

Первая группа работ исследует результаты применения различных инструментов вертикальной интеграции. К ним относятся вертикальные ограничения (*vertical restrictions*), в том числе система исключительных пространств, регулирование производителем розничной цены, соглашения франчайзинга и многое другое. Их сплачивает способность одного хозяйствующего субъекта определять приоритетные решения другой, формально от него независимой. Как правило, рассматривается пирамида, состоящая из производителя и дистрибьюторов. Однако важно иметь в виду, что выводы модели можно при определенном уточнении распространить на цепочку из поставщика сырья и перерабатывающих хозяйствующих субъектов.

Позитивное воздействие вертикальных ограничений на общественное благосостояние может быть достигнуто также за счет других механизмов. В частности, Г. Марвел⁵ отметил, что вертикальные ограничения влияют как на стимулы дистрибьюторов к поддержанию высокого уровня качества, так и на мотивы политики запасов⁶. Ограничение наименьшей цены перепродажи даже стимулирует действующих в нишах с высокой наибольшей ценой дистрибьюторов к увеличению закупок

⁵ Marvel H.P., McCafferty S. Resale Price Maintenance and Quality Certification //Rand Journal of Economics, 1984. – Vol. 15. – P. 346-359; Marvel H.P., McCafferty S. The Welfare Effects of Resale Price Maintenance and Quality Certification //Rand Journal of Economics, 1985. – Vol. 33. – P. 363-379; Marvel H.P., Peck J. Demand Uncertainty, Inventories Resale Price Maintenance //Quality Certification Journal of Economics, 1986. – Vol. 94. – P. 1074-1095; Deneckere R., Marvel H.P., McCafferty S. Resale Price Maintenance and Quality Certification //Rand Journal of Economics, 1996. – Vol. 61. – P. 885-913;

⁶ Deneckere R., Marvel H. P., Peck J. Demand Uncertainty, Inventories and Resale Price Maintenance //Quarterly Journal of Economics, 1996. – Vol. 61. – №3. – P. 885-913.

и может привести к росту общего объема рыночных продаж.

Ко второй группе работ в рамках неоклассического анализа вертикальной интеграции принадлежат исследования, с тех или иных позиций критикующие концепцию вертикальной интеграции как инструмента повышения и общественного благосостояния и прибыли продавцов. Так, Дж. Викерс и Дж. Боннано⁷ указывают на две основные проблемы, возникающие при широком применении вертикальной интеграции как способа нейтрализации двойной надбавки.

Первая связана с богатством расположения рыночной структуры. Преимущества вертикальной интеграции очевидны, если на рынке находятся по одному производителя-монополиста и дистрибьютора-монополиста. Однако, если иметь хотя бы двух производителей и двух дистрибьюторов, а также ценовую конкуренцию по Бертрану на рынке конечной продукции, вертикальная интеграция оказывается выгодной обществу, но не производителям, поскольку приводит к сокращению прибыли до нуля.

Вторая проблема состоит в трансформации строения побудительных причин поведения в результате вертикальной интеграции. Появляются потери связи с риском недобросовестности (*moral hazard*) менеджера-дистрибьютора. Эффективность дистрибьюторской сети как подразделения интегрированного хозяйствующего субъекта уменьшается по сравнению с условиями самостоятельного функционирования. Потери могут превысить выигрыш от нейтрализации двойной надбавки⁸.

Примером развития этой логики служит работа А. Ирмена⁹. Рассматривается дуополия как на рынке промежуточной, так и

⁷ Vickers J. Delegation and the Theory of the Firm // *Economic Journal*, Economic Conference Supplement, 1985. – Vol. 95. – P. 137-147; Bonnano C, Vickers J. Vertical Separation // *Journal of Industrial Economics*, 1988. – Vol. 36. – P. 257-265.

⁸ Особенностью большинства неоклассических моделей вертикальной интеграции является то, что они, в отличие от моделей институциональной теории, не ставят вопросы, связанные с делегированием. Предполагается, что каждый «исполнитель» (*agent*) обладает той же полнотой информации, что и «поручитель» (*principal*). В этом случае «поручитель» (в качестве которого рассматривается в первую очередь производитель) просто должен убедиться в том, что «исполнитель» предпринял соответствующие действия (в области цены, объема продаж, расходов на рекламу и т.д.).

⁹ Irmen A. Precommitment in Competing Vertical Chains // *Journal of Economic Surveys*, 1998. – Vol. 12. – №4. – P. 333-359.

на рынке конечной продукции, то есть два производителя определяют условия соглашения с двумя дистрибьюторами. Условия соглашения между производителем и дистрибьютором оказывают заметное воздействие на рынок в качестве инструмента предварительного соглашения (precommitment), ограничивающего ценового соперничества. Сравниваются условия таких типов соглашений, как полная вертикальная интеграция, комбинация оптовой цены с соглашением франчайзинга, оптовая цена в отсутствие дополнительных вертикальных ограничений. Если предположить, что переговорной силой обладают исключительно производители (дистрибьюторы не в состоянии воздействовать на уровень оптовой цены), вертикальная интеграция приносит минимальный доход цепочке предприятий, нежели соглашения, при которых самостоятельные производители определяют дистрибьюторам оптовую цену и забирают их прибыль в форме франшизы.

Большое количество современных трудов в неоклассической традиции в противоположность концепциям нейтрализации двойной надбавки рассматривает негативное воздействие вертикальной интеграции и системы вертикальных ограничений на общественное благосостояние. В труде П. Рея и Дж. Стиглица¹⁰ исключительные пространства на рынке несовершенной конкуренции при несовершенной заменяемости продуктов рассматриваются как инструменты уменьшения не только конкуренции дистрибьюторов на рынке одного продукта, но и конкуренции между товарами разных хозяйствующих субъектов. Целостность исключительных пространств влияет на ценовую политику дистрибьюторов таким образом, что плавность розничных цен по оптовым ценам снижается (это отражает укрепление рыночного господства), а оптимальная надбавка розничной цены над предельными издержками производства повышается. Рей и Стиглиц исследовали проблемы выбора производителя между системами исключительных пространств, включая и исключая уплату франшизы. Они показали, что при выборе между типами соглашений комбинация исключительных пространств с требованием уплаты франшизы служит равновесием по Нэшу в некооперативной игре, хотя прибыль обоих производителей росла бы при

¹⁰ Rey P., Stiglitz J. The Role of Exclusive Territories in Producers Competition //Rand Journal of Economics, 1995. – Vol. 26. – P. 431-451.

параллельном кооперативном отказе от применения франшизы.

Препятствия входа на рынок (market foreclosure) благодаря вертикальной интеграции и вертикальным ограничениям рассматриваются в двух группах моделей:

– для фактических или потенциальных конкурентов ограничивается доступ к последующей стадии технологического процесса (downstream foreclosure);

– для фактических и потенциальных конкурентов ограничивается доступ к предшествующей стадии технологического процесса (upstream foreclosure).

Негативное воздействие преград входа на эффективность рынка последующей технологической стадии (в терминологии «производитель-дистрибьютор» рынка розничных продаж) служит результатом роста издержек дистрибьюторов. Причем, как показали Ф. Агион и П. Болтон¹¹, вертикальное соглашение может быть организовано таким образом, что, с одной стороны, оно будет ограничивать вход поставщика с потенциально более низкими издержками производства, с другой стороны, рационально принимающий решения покупатель не будет иметь оснований отказа от него. Предложение «принимай условия соглашения или покинь рынок» будет разумно отвергнуто только в том случае, если издержки и цена потенциального конкурента не просто ниже, а значительно ниже цены, предлагаемой поставщиком.

Препятствия входа на рынок предшествующий стадии переработки также преследуют цель повышения издержек конкурента (фактического или потенциального), а, следовательно, доли проводящей политику вертикальных ограничений хозяйствующего субъекта на розничном рынке¹². Таким образом, вертикальные ограничения снижают благосостояние при данной структуре издержек и данном спросе. Более того, вертикальные ограничения, преграждая доступ на розничный рынок, оказывают негативное влияние на будущие издержки

¹¹ Agion P., Bolton P. Contracts as a Barrier to Entry //American Economic Review, 1987. – Vol. 77. – P. 388-401.

¹² Salinger M. Vertical Mergers and Market Foreclosure //Quarterly Journal of Economics, 1988. – Vol. 77. – P. 345-356; Ordober J. Saloner G., Salop S. Equilibrium Vertical Foreclosure //American Economic Review, 1990. – Vol. 80. – P. 127-142.

производства. Сокращение потенциальной прибыли от деятельности на розничном рынке (благодаря ограничению доступа) дестимулирует осуществление инвестиций, в частности, расходов на исследования и инновации¹³.

Заметим, эти подходы (ограничение доступа на предшествующий и последующий рынки) могут быть объединены. Например, О. Харт и Ж. Тироль¹⁴ выдвинули модель двустороннего закрытия рынка, где два хозяйствующего субъекта принимают решение о вертикальной интеграции для повышения рыночного господства на обеих стадиях переработки.

Таким образом, в неоклассической традиции существует два основных направления в развитии теории вертикальной интеграции. Объектом одного служит нейтрализация отрицательных внешних эффектов, второго – повышение рыночного господства хозяйствующего субъекта путем ограничения доступа фактических и потенциальных конкурентов на смежные вдоль технологической цепочки рынки. Оба направления анализа используют понятие вертикальной интеграции в широком смысле: на нормативном уровне получены многочисленные доказательства того, что использование вертикальных ограничений как межфирменных контрактов зачастую позволяет достичь таких же результатов, как и объединение производителей на последовательных этапах технологической цепочки в рамках единого хозяйствующего субъекта.

Здесь будет уместным рассмотреть формы экономической интеграции, их эффективность и эволюцию в неонституциональной теории.

Подход неонституциональной теории к формам и инструментам вертикальной интеграции отталкивается от различия возможных путей решения проблемы координации в экономических системах. Традиция сравнения эффективности внутрифирменных и рыночных контрактов была заложена Р. Коузом¹⁵.

Сделка между заинтересованными сторонами будет осуществлена, если им выгодно, однако организационные формы

¹³ Stefanadis C Downstream Vertical Foreclosure and Upstream Innovation //Journal of Industrial Economics, 1997. – Vol. 45. – P. 445-456.

¹⁴ Hart O., Tirole J. Vertical Integration and Market Foreclosure //Brooking Papers of Economic Activity: Microeconomics, 1990. – P. 205-286.

¹⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 2003.

заключения и обеспечения выполнения сделок могут существенно различаться. Целый ряд обстоятельств препятствует заключению и выполнению сделок или, по крайней мере, снижает их эффективность. Характер этих препятствий существенно зависит от используемых организационных форм.

В работе Коуза одновременно решаются такие задачи, как критика неоклассического подхода к проблемам экономической организации и объяснение «вытеснения хозяйствующими субъектами ценового механизма координации», то есть, по сути, интеграционных процессов. В основу объяснения развития хозяйствующих субъектов в противоположность рынкам заложены издержки использования ценового механизма. Позднее в экономической литературе все издержки использования ценового механизма, все препятствия заключению и осуществлению контрактов стали обозначаться термином «транзакционных издержек». В наиболее обобщенной форме они определены К. Эрроу как издержки функционирования экономической системы¹⁶, которые сочетаются с переговорами, организацией заключения контрактов и контролем за их выполнением. Согласно Коузу, при создании фирмы обеспечивается экономия издержек, поскольку множество контрактов заменяются одним единственным – фирмой как таковой¹⁷. Чем выше предельные издержки использования ценового механизма, по сравнению с издержками взаимосвязи внутри хозяйствующего субъекта, тем активнее происходит замещение рынка фирмами, стремительно двигаются процессы горизонтальной и вертикальной интеграции.

Концепции Коуза инициировали несколько направлений развития теории. По мнению О. Уильямсона¹⁸ анализ контрактных отношений разделяется на исследования институциональной среды заключения сделок, с одной стороны, и организаций – с другой. В свою очередь, «правила игры» общества при исследовании институциональной среды служат объ-

¹⁶ Arrow K. J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation. 1969 (цит. no: Case-Studies in Contracting and Organization /Ed. by S. E. Masten. – Oxford: Oxford University Press, 1997. – P. 6.

¹⁷ Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 2003. – С. 37-38.

¹⁸ Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации //Право и экономика: традиционный взгляд и перспективы развития. – М.: ГУ ВШЭ, 1999. – С. 135-157.

ектом теории общественного выбора, а «правила игры» индивидуальных агентов – объектом теории прав собственности. Предварительные соглашения в рамках анализа организаций служат предметом теории агентских отношений, реализованные соглашения – предметом теории трансакционных издержек.

Представители альтернативных направлений неинституциональной теории следуют разным представлениям о фирме и в соответствии с этим формируют несколько различающиеся программы исследования как межфирменной, так и внутрифирменной организации. Согласно классификации Уильямсона¹⁹ выделяются три основных источника возникновения трансакционных издержек:

– ограниченная разумность – неспособность участников контракта прогнозировать все варианты будущих событий и выработать соответствующий план действий;

– риск оппортунизма комфортности, который несет, по крайней мере, одна из сторон в сделке (возможность возникновения потерь связана со своекорыстным поведением контрагента);

– особенность активов – неизбежность потерь продукта фактора производства при отказе от оговоренного его использования.

При возникновении любого из этих трех обстоятельств эффективность рынка снижается по сравнению с долгосрочными контрактами и вертикальной интеграцией.

В рамках неинституциональной традиции существуют разногласия по поводу наиболее общего критерия сравнения рыночного и иерархического механизма координации. Одна из основных проблем институциональной теории – «изготовление или покупка» (make-or-buy decision) – является объектом различных толкований.

К. Эрроу связывал преимущества вертикальной интеграции с экономией издержек на приобретение информации²⁰. Согласно его точке зрения, возможности эффективного сбора информации существенно повышаются в рамках единой фир-

¹⁹ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Экономическая школа, 1996.

²⁰ Arrow K.J. Vertical Integration and Communication // Bell Journal of Economics, 1975. – Vol. 6. – P. 173-183.

мы.

А. Алчиан и Г. Демзец²¹ делают акцент на совместном производстве (работе в команде) как достаточном условии возникновения фирмы. По их мнению, экономия на издержках мониторинга поведения контрагента, что признается главным многими другими авторами, может достигаться и без перехода к структурным принципам координации, в частности, благодаря долгосрочным контрактам. Именно совместное производство делает оптимальным замену многостороннего контракта владельцев факторов производства сетью двусторонних контрактов между ними и предпринимателем как таковым. При таком подходе само противопоставление хозяйствующего субъекта и рынка лишается смысла. Здесь хозяйствующий субъект рассматривается как сеть контрактов.

Б. Клейн, Р. Кроуфорд и А. Алчиан²² утверждают, что в условиях специфичности активов вертикальные ограничения не могут заменить вертикальную интеграцию. Даже если, как это было показано неоклассической школой, длительный процесс переговоров позволяет при определении выпуска и цен опираться на недействительные предельные издержки и предельную выручку, оптимальность будет снижаться в результате действия постконтрактного оппортунизма (приспособленчества). В свою очередь, стимулы к последнему измеряются величиной квазиаренды, которую контрагент может присвоить из-за отсутствия взаимоисключающего канала реализации. Величина квазиаренды зависит от затрат на обеспечение контракта, либо на поиск альтернативного контрагента. Чем выше выигрыш, который контрагент может присвоить благодаря оппортунистическому поведению и чем короче ожидаемый период взаимодействия (так что оппортунизм не вызовет ответной реакции), тем выше равновесная премия в условиях равновесия. Таким образом, специфичность актива создает риск вымогательства (hold-up)²³.

²¹ Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs and Economic Organization // American Economic Review, 1972. – Vol. 62. – P. 777-795.

²² Klein B., Crawford R., Alchian A. Vertical Integration, Appropriate Rents and Competitive Contracting Process // Journal of Law and Economics, 1978. – Vol. 21. – P. 297-326.

²³ Перевод термина как «вымогательством» или «шантаж» используется чаще всего. Вместе с тем экономический смысл адекватен термину «экспроприация», даже в марксистских традициях отражавшему насильствен-

Заметим, риск вымогательства, или принудительное лишение собственности (экспроприации), снижает эффективность, когда хозяйствующие субъекты отказываются от инвестиций не из-за низкой ожидаемой доходности, а просто опасаясь оказаться в уязвимом положении. Клейн, Кроуфорд и Алчиан приводят ставший классическим пример конфликта между автомобильным концерном «Дженерал Моторс» и компанией «Фишер Боди», производящей корпуса для автомобилей. Проектируя расширение производства, первый обратился ко второй с просьбой рядом с автосборочным корпусом построить новый завод для производства корпусов для автомобилей, что позволило бы снизить транспортные расходы и гарантировать ритмичность производства. Компания «Фишер Боди» отказалась произвести соответствующие инвестиции из опасения, что новый завод, адаптированный исключительно для требований «Дженерал Моторс» окажется уязвимым для требований, которые покупатель может выдвинуть впоследствии.

П. Милгром и Дж. Роберте²⁴ в качестве основной причины снижения эффективности рыночных контрактов рассматривают издержки на определение детализированных краткосрочных контрактов. Если эти издержки низки, то даже при существенной специфичности активов рынок как форма координации приведет к эффективному результату. Если же эти затраты высоки, преимущества централизованной – в отличие от децентрализованной, рыночной, – координации неизбежно возникнут независимо от уровня специфичности активов и риска оппортунизма.

До определенного момента неинституциональный подход к проблемам интеграции развивался несколько в одностороннем порядке. Акцент делался на потерях эффективности в рамках рыночных контрактов в противоположность интегрированной фирме. Однако при анализе фирмы как сети контрактов с позиции Алчиана и Демзеца возникает естественное

ное отчуждение, не отвечающее интересам «объекта экспроприации». Таким образом, смысловая нагрузка термина «экспроприация», еще не забытого в российской экономической традиции, соответствует указанию на ограниченность представления об экономическом агенте как «суперрациональном», заключающем только выгодные ему сделки.

²⁴ Milgrom P., Roberts J. Bargaining Costs, Influence Costs and the Organization of Economic Activity // Perspectives on Positive Political Economy. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P. 57-89.

недоумение: неужели во внутренних контрактах отсутствуют возможности и стимулы оппортунистического поведения?

Как позже отмечали С. Гроссман и О. Харт, ранние неинституциональные концепции «помогают понять, в каких случаях издержки заключения контрактов между независимыми фирмами могли быть высокими, но не проясняют до конца все выигрыши организации сделок внутри фирмы. Теория справедливо указывает на то, что оппортунизм возникает из-за невозможности составить полный контракт. Но нет объяснения того, почему поведение экономических агентов меняется, когда эгоистичный (самостоятельный) собственник становится столь же эгоистичным наемным работником другого собственника»²⁵.

Можно вполне справедливо предположить, что оппортунизм приобретет лишь другие формы. Основным объектом анализа фирмы в этой связи становятся отношения «поручителя-исполнителя» (principal agent problem). Классической работой, рассматривающей проблемы поведения менеджеров как «исполнителей» служит исследование М. Дженсена и У. Меклинга²⁶. Дополнительных (явных и неявных) затрат требует, по их мнению, организация не только внешних, но и внутренних контрактов, что и ограничивает рост фирмы. Выводы, сделанные указанными учеными, весьма актуальны для исследования различных форм кооперации фирм, в том числе выбора между контрактами и интеграцией, между различными формами контрактов. По сути, на основе концепции Дженсена и Меклинга можно сделать вывод о том, что вертикальные ограничения по сравнению с вертикальной интеграцией позволяют обеспечивать экономию издержек на обеспечение выполнения внутрифирменных контрактов.

В рамках теории прав собственности, затраты на обеспечение внутренних контрактов могут принимать форму особого актива. Согласно Г. Манну²⁷, в качестве такого актива выступа-

²⁵ Grossman S. J., Hart O. D. The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration //Journal of Political Economy, 1986. – Vol. 94. – P. 692.

²⁶ Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm; Managerial Behavior. Agency Costs and Ownership Structure //Journal of Financial Economics, 1976. – Vol. 3. – P. 305-360.

²⁷ Mann H. Mergers and the Market for Corporate Control //Journal of Political Economy, 1965. – Vol. 73. – P. 110-120.

ет сам по себе контроль над корпорациями. Рынок этого актива развит, и именно покупка и продажа контроля объясняют те вариации стоимости компаний при слияниях и поглощениях, которые невозможно объяснить, используя концепцию ожидаемого дохода фирмы. Результаты эмпирических исследований подкрепляют эту позицию. Р. Уолкинг и М. Лонг²⁸ обнаружили, что сопротивление менеджеров слияниям, приводящим к повышению стоимости фирмы, снижается, если либо доля собственности в руках менеджеров достаточно высока, либо контракты менеджеров предусматривают «золотые парашюты». Эту закономерность они считают подтверждением тезиса о существовании издержек на взаимоотношения с исполнителями (agency costs), высказанного Дженсенем и Меклингом.

П. Малатеста и Р. Уолкинг²⁹, кроме того, показали, что при угрозе поглощения действия менеджеров, направленные на повышение стоимости этой сделки, приводят к снижению богатства акционеров. В свою очередь, нейтрализация контроля со стороны менеджеров приводит к повышению внешней оценки корпорации. Эмпирические свидетельства в пользу этого утверждения³⁰ довольно необычны, но вполне убедительны – внезапная смерть высших менеджеров вызывает рост курсовой стоимости акций, причем тем больший в процентном отношении, чем крупнее корпорация.

Попытка создать общую теоретическую основу исследования интеграции, формализовав теорию неполных контрактов, была сделана С. Гросланом и О. Хартом³¹. Рассматривая собственность как возможность осуществлять контроль, они снимали различия между вертикальной интеграцией в узком смысле (путем слияний и поглощений) и соглашениями независимых

²⁸ Walking R., Long M. Agency Theory, Managerial Welfare, and Takeover Bid Resistance //Rand Journal of Economics, 1984. – Vol. 15. – P. 54-68.

²⁹ Malatesta P., Watking R. Poison Pill Securities: Stockholder Wealth, Profitability, and Ownership Structure //Journal of Financial Economics, 1988. – Vol. 20. – P. 347-376.

³⁰ Johnson W.B., Magee R.P., Nagarajan N.J., Newman H. An Analysis of the Stock Price Reaction to Sudden Executive Deaths: Implication for the Managerial Labor Market //Journal of Accounting and Economics, 1985. – Vol. 7. – P. 151-174.

³¹ Grossman S.J., Hart O.D. The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration //Journal of Political Economy, 1986. – Vol. 94. – P. 691-719.

агентов. Собственность, по их мнению, – это падение активами, которое дает возможность предпринимать действия, позволяющие получать выгоду от сделанных ранее инвестиций.

Исключительно благодаря тому, что собственность дает право на присвоение остаточных выгод даже при условиях симметричной информации (*ex ante*) и нейтрального отношения к риску, размещение прав собственности оказывает решающее воздействие на стимулы к инвестициям и эффективность. Однако слияния и поглощения не позволяют достигать первого лучшего, поскольку они не преодолевают разделение собственности и контроля. В модели Гроссмана – Харта собственники, одновременно выполняющие функции менеджеров предприятий, формально независимых, но реально взаимосвязанных, при отсутствии интеграции принимают субоптимальные решения.

Однако в рассматриваемой модели и вертикальная интеграция, как приобретение одним предприятием прав собственности над другим, не приводит к первому лучшему решению. Асимметрия между предприятием – покупателем (где сохраняется совмещение функций собственника менеджера) и предприятием – объектом покупки (где при сохранении функции менеджмента право собственности переходит к покупателю) создает отклонения от первого лучшего. В результате предприятие – покупатель будет демонстрировать «избыточное инвестирование» по сравнению с первым лучшим, а предприятие – объект покупки – «недостаточное инвестирование».

Эмпирические исследования, посвященные определению основных стимулов интеграции, до сих пор не позволяют дать однозначный ответ на вопрос о наиболее общей причине замещения рынка структурной координацией (или рыночных контрактов внутрифирменными). Какую-то роль трансакционные издержки (или специфичность активов) как основа процессов интеграции играют. Однако до сих пор не удалось сравнить их влияние с воздействием других причин интеграции, связанных с технологией (отдана от масштаба и ассортимента), либо рыночными стратегиями (например, становление дополнительных барьеров входа)³².

³² Lyons B.R. Specific Investment, Economies of Scale, and the Make or Buy Decision A Test of Transaction Cost Theory // *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1993. – Vol. 26. – P. 431-443.

Необходимым элементом институциональных исследований в области вертикальной интеграции служит анализ ее организационных форм. Между двумя крайними типами координации – рыночным и структурным – находятся многочисленные гибридные формы. Согласно одному из существующих определений гибридная форма соглашений – это специализированный механизм управления сделками, предполагающий существование двусторонней зависимости без полной интеграции³³. Примерами гибридных форм организации служат контракты франчайзинга, лизинга³⁴, совместные предприятия, а также долгосрочная договорная практика. Гибридные формы, позволяя использовать элементы структурной координации, обладают важным преимуществом по сравнению с полной интеграцией, то есть сильными стимулами к повышению производственной эффективности³⁵. Сохранение сильных стимулов в рамках гибридных форм интеграции – результат того, что собственник (или менеджер) формально независимого хозяйствующего субъекта продолжает претендовать на остаток, а, следовательно, выигрывает от снижения издержек.

В последние десятилетия в индустриально развитых странах обозначилась тенденция к дезинтеграции: расширению рыночных и гибридных форм соглашений³⁶. Хождение полу-

³³ Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 1998. – С. 343.

³⁴ Экономическое содержание контракта лизинга как гибридной формы координации проанализировано в работе Masten S., Snyder E. United States v. United Shoe Machinery Corporation: on the Merits //Journal of Law and Economics, 1993. – Vol. 36.

³⁵ В частности, стимулирование занимает центральную роль в объяснении экономической природы франчайзинга в работах: Rubin P.H. The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract //Journal of Law and Economics, 1978. – Vol. 21. – P. 223-233; Klein B. Transaction Cost Determinants of «Unfair» Contractual Arrangements //American Economic Review, 1980. – Vol. 70. – P. 356-362; Klein B., Saft L.F. The Law of Economics of Franchise Tying Contracts //Journal of Law and Economics, 1983. – Vol. 28. – P. 342-361; Lai R. Improving Channel Coordination through Franchising //Marketing Science, 1990. – Vol. 9. – P. 299-318; Bhattacharya S., Lafontaine F. Double-Sided Moral Hazard and the Nature of Share Contracts: University of Michigan, School of Business Administration Working Paper Series WP №698. 1992; Dnes A.W. The Economic Analysis of Franchise Contracts //Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1996. – Vol. 152. – P. 297-324.

³⁶ Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 1998. – С. 324-354.

чил тезис о «кризисе вертикальной корпорации» в конце XX века³⁷. Гибридные формы координации распространены в тех отраслях, где специфичность активов сочетается с сильным влиянием стимулов менеджеров на конкурентоспособность. Например, контракт франчайзинга служит удачной комбинацией иерархического контроля за поддержанием ценности марки с мощными стимулами эффективной деятельности.

В числе гибридных форм, рассматриваемых в теоретической литературе, важное место в последние десятилетия заняли сетевые промышленные структуры (industrial networks). Концепция «сетевой индустриальной структуры» заняла существенное место в современной теории фирмы. Наиболее общее определение сетей³⁸ состоит в том, что они представляют сумму связей, которые объединяют группу элементов. Взаимосвязанные элементы – индивидуальные собственники и менеджеры фирм – являются членами сети. Взаимосвязь создается регулярными потоками информации между ними. Определяющей характеристикой сети служит высокая степень доверия во взаимных контактах. Как мы заметили, отличительным свойством сетей признается возможность обеспечивать выполнение явных и неявных контрактов, не прибегая к внешним рычагам (в том числе формальным механизмам поддержания контрактов в рамках правовой системы). Кроме этого, для сети как таковой характерно отсутствие того, что можно назвать правленческой вертикалью. Предполагается, что все участники сети в принципе равноправны.

Промышленные сети служат одним из способов решения проблемы координации в экономической системе. Правда, они не дают возможности согласования противоречивых интересов. Сетевой координации недостаточно для того, чтобы некоторые из участников процесса координации были вынуждены согласиться с ухудшением своего положения для повышения общей эффективности. В концепции сетей не предполагается обязательного выделения центрального элемента, решения которого определяют функционирование других участников сети.

³⁷ Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

³⁸ Casson M. Information and Organization. A New Perspective on the Theory of the inn. – Oxford: Clarendon Press, 1997. – P. 118.

В качестве примеров сетевых структур в японской экономике фигурируют объединения, возникающие в связи с финансированием и осуществлением НИОКР, включающие несколько конкурирующих компаний и правительственные агентства. Сети региональных промышленных фирм рассматриваются как важный фактор регионального экономического развития, в частности, на примере развития текстильной промышленности в Ланкашире и Йоркшире в XIX веке, а также в современной Италии. Региональные и национальные сети анализируются как важный фактор финансирования промышленной революции в Великобритании.

К концепции сетей также прибегают, рассматривая возникновение международной банковской системы. Различие эффективности сетевых организаций, связывающих поставщиков инвестиционных товаров и их корпоративных клиентов, используется для объяснения уровня инновационной активности в разных странах³⁹.

Эмпирические свидетельства важной роли промышленных сетей получены в некоторых современных исследованиях взаимосвязи «структура – поведение – результат»⁴⁰. В частности, исследовав детерминанты прибыли (индекс Лернера), Д. Анкаоа и А. Жакмин показали, что в тех отраслях французской промышленности, где имелись неформальные промышленные стратегические группировки, традиционные детерминанты прибыли утрачивали свое значение. Анализ Г. Ньюмена⁴¹, который выделял подобные эффекты в промышленности США, установил, что в отраслях с высокой концентрацией появление стратегической группы приводит к существенному повышению прибыли.

Существуют различные точки зрения на перспективы гибридных форм координации в экономике. Их возникновение часто связывают с внешними «шоками» (например, изменением технологии, модели государственного регулирования и т.д.). Именно такой точки зрения придерживается большинст-

³⁹ подробнее об этом см.: Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 330-331.

⁴⁰ Encaoua D., Jacquemin A. Organization Efficiency and Monopoly Power //European Economic Review, 1982. – Vol. 19. – P. 25-51.

⁴¹ Newman H.H. Strategic Groups and the Structure-Performance Relationship //Review of Economics and Statistics, 1978. – Vol. 60. – P. 417-427.

во российских исследователей при анализе форм интеграции предприятий в России⁴². Однако существует и противоположная позиция. М. Аоки⁴³, к примеру, утверждает, что гибридные формы, сочетающие рыночные и иерархические методы координации, сильнее всего страдают от внешних шоков и роста неопределенности. Последнее приводит к широкому распространению полярных форм организации – рынков и иерархий. Иную позицию занимает О. Уильямсон: «Ранее я придерживался той точки зрения, что сделки промежуточного типа на практике очень трудно организуемы и, следовательно, нестабильны, и исходя из этого утверждал, что бимодальное распределение наиболее точно описывает хозяйственную действительность. Однако теперь я убежден, что транзакции промежуточного типа являются значительно более распространенным»⁴⁴.

Дискуссионным в современной неоинституциональной традиции остается вопрос о влиянии государственного регулирования на выбор модели контрактов между фирмами. Традиционная точка зрения состоит в том, что эффективное исполнение контрактов требует сильных правовых институтов. Альтернативная же точка зрения состоит в том, что роль правовых институтов в обеспечении контрактов переоценивается. Экономические агенты способны устанавливать «правила игры», не обращаясь к правовой системе⁴⁵, используя «вычисляемое» доверие, репутацию и взаимозависимость в рамках

⁴² В.А.Крюков – при анализе развития вертикальной интеграции в нефтегазовом комплексе (Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. – Новосибирск: Изд-во ИЭ и ОПП СО РАН, 1998); В.Е. Дементьев – при исследовании финансово-промышленных групп (Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. – М.: ТЕИС, 2000); Ю.В. Симачев – при исследовании структур холдингового типа в промышленности (Развитие и рыночные функционирование корпоративных структур холдингового типа в промышленности: Материалы исследовательского проекта. Бюро экономического анализа, 2000).

⁴³ Aoki M. *Toward an Economic Model of the Japanese Firm* // *Journal of Economic Literature*. 1990. – Vol. 28. – №1. – P. 1-27.

⁴⁴ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – С. 150.

⁴⁵ Klein B., Leffler K. B. *The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance* // *Journal of Political Economy*, 1981. – Vol. 89. – №4. – P. 615-641.

контрактов. В 90-е годы концепция сетей довольно часто рассматривалась именно как альтернативная правовым нормам система, обеспечивающая выполнение контрактов.

Заметим, чтобы более фундаментально проанализировать взаимодействие между институциональным контекстом, включая правовое регулирование, и поведением фирм, группа ученых из Кембриджского университета в середине 90-х годов прошлого столетия провела исследование долгосрочных межфирменных контрактов в нескольких странах Европейского сообщества. Обзор практики заключения договоров в двух отраслях⁴⁶ (производство оборудования для горнодобывающей промышленности и производство оборудования для кухонь) в Великобритании, Германии и Италии показал, что структура контрактов с поставщиками и потребителями в большей степени зависит именно от модели институционального регулирования, нежели от структуры рынка, включая барьеры входа и выхода, стабильность спроса и технологические требования к продукции. Один из парадоксальных выводов исследования состоял в том, что применение правовой системы для решения спорных вопросов менее вероятно в сильной правовой среде, которой отличается Германия. Британские фирмы, напротив, отражают в договорах лишь часть взаимных обязательств, но одновременно довольно часто применяют судебные иски в случае неисполнения условий договора. В целом результаты исследования говорят в пользу консенсуса между полярными точками зрения на роль правовых и частных механизмов в обеспечении контрактов.

Резюмируя изложенный материал в качестве краткого обзора неоднородных и противоречивых взглядов представителей институциональной традиции на стимулы вертикальной интеграции, ее формы и их историческое развитие, важно сделать некоторые пожелания, необходимые для последующего анализа вертикальных контрактов в промышленности России.

Рассматривая решения о «производстве» в противоположность «покупке» применительно к России, в первую очередь, обычно говорят о стимулах к интеграции (включая ис-

⁴⁶ См. доклад С. Дикина и Ф. Уилкинсона «Кооперация, договорное право и результаты экономической деятельности» на Международном семинаре «Регулирующее вмешательство в рыночной экономике». – М.: Государственный университет – Высшая школа экономики, 13–16 декабря 1999 г.

пользование специальных вертикальных контрактов), которые создаются неопределенностью. Однако согласно институциональной теории неопределенность оказывает противоречивое влияние на стимулы к интеграции. Трансакционные издержки, действительно, растут вместе с неопределенностью. Прежде всего, это относится к затратам на определение поведения участников сделки при различных вариантах развития событий. Однако дополнительные издержки такого рода возникают как в рыночных, так и во внутрифирменных транзакциях. Как правило считается, что дополнительные издержки рыночных транзакций, вызванные неопределенностью, превосходят дополнительные издержки внутрифирменных акций, поскольку в действительности внутрифирменные контракты – независимо от формального содержания – более гибкие и легче позволяют адаптироваться к изменениям окружающего мира. Если рыночные транзакции требуют детального определения прав и обязанностей сторон при различных исходах, внутрифирменные контракты носят заведомо отношенческий (relational) характер. Сама структурность (иерархия) означает существование предварительного соглашения о правилах распределения остаточных прав принятия решений (residual decision rights).

При этом неопределенность может и снижать стимулы к вертикальной интеграции. Внутри иерархической системы в условиях неопределенности спроса и издержек наказание за оппортунистическое поведение слабее и, вдобавок, затраты на выявление фактического состояния выше по сравнению с контрактами между независимыми фирмами. Механизм обеспечения отношенческих контрактов внутри фирмы основан в первую очередь на эффекте репутации. Рациональный менеджер откажется от оппортунистического поведения, если ожидаемые выигрыши не восходят ожидаемых потерь. Ожидаемые потери, в свою очередь, зависят от собственно денежного эквивалента наказания; вероятности раскрытия оппортунистического поведения и наказания за него; субъективного дисконтирующего множителя, поскольку наказание обычно наступает (если наступает) после поучения выгоды от оппортунизма. Неопределенность снижает субъективный дисконтирующий множитель, а зачастую и вероятность раскрытия оппортунистического поведения. Следовательно, механизмы ре-

путации в условиях неопределенности действуют слабее. В российской экономике это проявляется в неоднократно отмеченном смещении мотивов поведения менеджеров в сторону краткосрочных целей. Такое смещение приводит к росту издержек поддержания внутрифирменных контрактов.

В соответствии с результатами эмпирических исследований неопределенность заведомо приводит к активизации интеграционных процессов только при существенной специфичности активов. Если специфичность инвестиций высока, участники сделки нуждаются в сокращении неопределенности, поскольку заключение новых контрактов требует растущих затрат.

Кроме стимулов к интеграции как таковой, неопределенность должна воздействовать на сравнительную эффективность альтернативных форм интеграции. Здесь ее влияние также весьма противоречиво. С одной стороны, растут издержки на поддержание внутренних контрактов в рамках фирмы. С другой, – ослабляется механизм репутации, который поддерживает не только внутрифирменные контракты, но и неявные соглашения, создающие основу сетевых промышленных структур.

Подводя итоги характеристике представлений о природе, причинах и формах интеграции, которые сложились за последние десятилетия, необходимо отметить параллели в развитии институциональной и неоклассической теории. Аналогом неинституциональных концепций ограниченной рациональности и риска оппортунизма в неоклассике служат модели «поручителя-исполнителя», рассматривающие влияние на равновесие асимметрии информации до и после заключения контракта. Выводы исследования специфичности активов в значительной степени дублируются моделями, рассматривающими эффекты барьеров входа на рынок и выхода с него. Концепция извлечения квазиренды может быть с логикой и выводами модели монопольной и монополистической власти⁴⁷. Неоклассическая, а также неинституциональная традиции в

⁴⁷ Хотя сами авторы акцентируют внимание на ту особенность концепции, что извлечение квазиренды не предполагает высокой концентрации, утверждение о преобладающем влиянии барьеров входа и выхода (по сравнению с небольшим числом участников конкуренции) на формирование рыночной власти содержится и в неоклассической теории.

середине 90-х годов пришли к необходимости уточнить представления о формах вертикальной интеграции и их сравнительной эффективности. В неоклассической теории эту роль выполнила статья Рея и Тиrolя, в институциональной традиции – Гроссмана и Харта, ранее упоминавшиеся.

Концепция сетевых промышленных организаций (industrial networks) фактически утверждает, что при устойчивом взаимодействии экономические агенты приобретают дополнительные стимулы, поддерживающие сотрудничество между ними. К аналогичным выводам приводит распространенная в современной неоклассике модель повторяющихся взаимодействий. Примем ее выводы даже шире: не только повторяющиеся сделки, но и их перспектива создают эффект, аналогичный эффекту репутации в условиях асимметрии информации.

Как неоклассическая, так и институциональная традиции указывают на возможные отрицательные последствия вертикальной интеграции. В неоклассической традиции вертикальная интеграция ведет к снижению эффективности тогда, когда она используется для ограничения потенциальным конкурентам доступа на смежные (вдоль технологической цепочки) рынки. В институциональной традиции отрицательное влияние вертикальной интеграции на организацию увязывается с понятием «обусловленного развития» (path-dependency). Иначе говоря, инерция организационных форм продолжает действовать и тогда, когда они перестают быть эффективными.

С целью анализа формы интеграции в промышленности России – важнейшее значение имеют выводы о том, в каких отраслях и на каких рынках стимулы к интеграции предприятий наиболее сильны и о том, что влияет на выбор конкретной формы (инструмента) интеграции. Результаты применения неоклассического и институционального подхода в значительной степени будут совпадать.

Стимулы к вертикальной интеграции наиболее сильны на рынках с высокой концентрацией производства, и особенно в случаях, когда производителям противостоят крупные покупатели или продавцы. В неоклассической теории этот вывод подкрепляется логикой модели двойной надбавки, в институциональной – концепцией экспроприации квазиаренды «шантажа» или «вымогательства». Стимулы к вертикальной инте-

грации сильнее в тех отраслях, где конкурентоспособность может быть достигнута только в результате масштабных инвестиций, при четко очерченном круге потенциальных потребителей продукции. По логике неоклассики необратимые расходы эффективны для фирмы, только если она ожидает получения экономической прибыли. В свою очередь, последняя возникает только в условиях рыночной власти, способом достижения которой служит (в том числе) вертикальная интеграция. В институциональной традиции, результатом необратимых расходов являются специфичные активы, для которых вертикальная интеграция служит необходимым условием осуществления.

Заметим, что как неоклассическая, так и новая институциональная традиции ставят проблему сравнительной эффективности различных форм вертикальной интеграции. В рамках обеих интеграций решающее влияние на выбор ее конкретной формы оказывает неопределенность, без учета которой, на нормативном уровне, любые формы вертикальной интеграции одинаково эффективны. Неопределенность снижает эффективность гибридных форм интеграции (вертикальных ограничений) и по сравнению с вертикально интегрированной фирмой, и по сравнению с рыночной организацией сделок.

1.2. Эмпирический анализ промышленного комплекса и модели развития его хозяйствующих субъектов

Анализируя промышленный комплекс города, авторы будут опираться на результаты исследований по таким основным проблемам, как приватизация, тип собственности и контроля, его воздействие на эффективность предприятия; адаптация российских предприятий к новым формам организации отрасли; бартерные расчеты, причины их использования и экономическое содержание неденежных транзакций.

Значительное число современных исследований влияния приватизации на экономическое положение промышленных предприятий отталкивается от институциональной традиции. Предполагается, что реорганизация контрактов внутри фирмы позволит повысить эффективность ее функционирования. Вызывает интерес при этом, что эмпирические исследования взаимосвязи между корпоративным построением и эффективностью до сих пор не позволили сделать однозначного вывода

о преимуществах какого-либо способа распределения титулов собственности.

Влияние распределения титулов собственности на экономическое положение корпораций находится в центре исследований в течение последних тридцати лет. Значительное их число посвящено американским компаниям. Развивающимся странам и странам с переходной экономикой уделялось существенно меньше внимания⁴⁸.

Для нашего анализа актуальны именно проблемы инсайдерской и аутсайдерской собственности и контроля на приватизированных предприятиях в переходных экономиках. Корпоративное построение оказывает решающее воздействие на выбор модели вертикальной интеграции в промышленности. Преимущественно инсайдерский контроль, не основанный на распоряжении формальными имущественными правами, неизбежно предполагает формы интеграции, альтернативные и слияниям (присоединениям), и формированию холдинговых структур. О тенденциях развития форм вертикальной интеграции можно в значительной степени судить по результатам хозяйственной деятельности предприятий, находящихся под контролем (при разном распределении титулов собственности) инсайдеров и аутсайдеров. Если инсайдерская собственность действительно приводит к худшим результатам деятельности предприятий, основной тенденцией изменения корпоративного построения в ближайшие годы станет реорганизация собственности и контроля. Будут меняться и формы координации межфирменных контрактов в промышленности с тенденцией более четкого соответствия центров концентрации имущественных прав.

Теоретические основы исследования влияния доли собственности управляющих на положение фирмы, задолго до оформления неоинституционализма как такового, были заложены работой Э. Берли и Дж. Минза⁴⁹. Теоретические построения, основывающиеся на концепции «революции управ-

⁴⁸ На русском языке интересный обзор англоязычной литературы содержится в: Чиркова Е.В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. – М.: Олимп-Бизнес, 1999.

⁴⁹ Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. – NY.: MacMillan, 1933.

ляющих», исходили из того, что изменение мотивации в современных корпорациях отражаться на стратегиях и результатах хозяйственной деятельности фирмы. Если руководители корпорации – включая тех, кому в действительности принадлежит контрольный пакет прав, – формируя стратегии и принимая тактические решения, руководствуются иными целями, нежели прибыль, значит, последняя неизбежно будет сокращаться (по сравнению с фирмой, руководимой ориентированными на прибыль собственниками).

Однако эмпирический анализ не вполне подтвердил вывод о том, что по мере концентрации собственности и контроля в руках управляющих компания утрачивает ориентиры рыночной эффективности. Исследования Р. Морка, А. Шлейфера и Р. Вишни⁵⁰, а также Дж. Макконнела и Г. Серве⁵¹ обнаружили весьма сложную связь между долей собственности, концентрирующейся в руках менеджеров, и индикаторами экономического положения фирмы.

Собственность аутсайдеров может приводить к улучшению состояния фирмы благодаря их независимому положению и способности принимать решения, основываясь только на объективной информации. В то же время конфликт между аутсайдерами и инсайдерами по поводу перераспределения прав собственности может и ухудшить положение корпорации. Кроме того, надо еще доказать, что аутсайдеры на самом деле способны принимать те решительные меры, на которые не пойдут инсайдеры. В действительности М. Дженсен⁵², например, обнаружил, что советы директоров американских фирм, состоящие из представителей других корпораций, довольно инертны и без желания принимают радикальные решения.

Что касается переходных экономик, концептуальные подходы к влиянию распределения прав собственности на эффективность предприятий и отраслей существенно менялись по мере осмысления результатов приватизации и реформ в стра-

⁵⁰ Morck R., Shleifer A., Vishny R. Management Ownership and Market Valuation: An Empirical Analysis //Journal of Financial Economics, 1988. – Vol. 20. – P. 237-263.

⁵¹ McConnell J., Servaes H. Additional Evidence on Equity Ownership and Corporate Value //Journal of Financial Economics, 1990. – Vol. 27. – P. 595-612.

⁵² Jensen M. The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems //Journal of Finance, 1993. – Vol. 48. – P. 831-880.

нах Восточной Европы и республиках бывшего СССР. До начала масштабных реформ в либеральной социальной литературе преобладала точка зрения о неразрывной связи между распыленной аутсайдерской собственностью и эффективностью, что и послужило основой требования масштабной приватизации как составной части «вашингтонского консенсуса».

С середины 90-х годов все чаще стали раздаваться голоса в поддержку инсайдерской собственности и контроля. Целый ряд теоретических работ⁵³ подчеркивает преимущества инсайдерской приватизации для стран переходной экономики. Основным преимуществом считается возможность соединить в одних руках титулы собственности и контроль. В основе пересмотра позиций лежит все крепнущее убеждение в том, что аутсайдеры очень редко обладают самой возможностью установить контроль над решениями предприятий. Что же касается инсайдеров, то даже если они не в состоянии обеспечить эффективную реструктуризацию, то, по крайней мере, обладают большими возможностями и стимулами передать титулы собственности потенциально эффективному владельцу. К концу 90-х годов эта точка зрения становится господствующей среди специалистов по переходной экономике в том числе принимающих политические решения. Убедительным свидетельством служит содержание доклада Дж. Стиглица на ежегодной конференции Всемирного банка, к примеру возьмем 1999 год⁵⁴. В условиях неразвитой инфраструктуры стимулирующих контрактов, которые позволяли бы собственнику оказывать эффективное влияние на поведение менеджеров, развитие сложной системы отношений собственности приводит к результатам, противоположным ожидавшимся в начальные периоды реформы. В качестве более перспективной стратегии реструктуризации рассматривается укорачивание цепочки агентских отношений, то есть упрощение системы собственности и контроля.

Соотношение собственности и контроля на российских предприятиях служило объектом для многих исследователей. Яркая картина изменения системы собственности и контроля

⁵³ Например: Blanchard O., Aghion P. On Insider Privatization //European Economic Review, 1996. – Vol. 40. – P.739-766.

⁵⁴ Стиглиц Дж. Куда ведут реформы (к десятилетию начала переходных процессов) //Вопросы экономики. 1999. – №7. – С. 4-30.

дана в монографии И. Гуркова⁵⁵. При исходном распределении титулов собственности среди работников всего за два года – с 1994 по 1996 год – реальная доля трудового коллектива в собственности на предприятия сократилась более чем в полтора раза, по мнению менеджеров, и в четыре раза, по мнению самого трудового коллектива⁵⁶. В свою очередь, реальная доля директора предприятия выросла в 1,3 раза, по мнению трудового коллектива, и в 1,8 по мнению менеджеров. Несмотря на рост доли внешних собственников, например в 1996 году она оставалась весьма скромной. Развитие системы контроля находилось под влиянием избранной приватизации: например, в 1994 году среди обследованной выборки не было ни одного предприятия с внешним контролем⁵⁷.

Заметим, что еще в 1995 году три компании, имевшие ранее неявную форму контроля, стали контролироваться извне (хотя затем в одной из них директор возобладал над внешними акционерами). Основными закономерностями развития структуры собственности служили: переход от внутреннего к внешнему контролю через систему «неясного контроля»; «вулканический» характер образования директорского контроля. Например, в 1994–1996 годах 55% обследованных предприятий успели побывать под «директорским» контролем. Вместе с тем ни один из директоров, установивших контроль к 1994 году, не смог удержать его уже в следующем году.

Анализ изменения структуры собственности в период экономических реформ представлен серией работ С. Аукуционек, В. Жукова и Р. Капелюшников⁵⁸. Они, в частности, установили, что с 1995 по 1997 год происходило активное перераспределение акций между отдельными категориями держате-

⁵⁵ Гурков И. Б. Адаптация промышленной фирмы. – М.: ГУ ВШЭ, 1997. – С. 77–106.

⁵⁶ В данном случае в понятие «реально владеет» вкладывалось содержание «реального контроля» над предприятием. Как указывал автор исследования (Гурков И.Б. Указ. соч. С. 77), формальное распределение титулов собственности радикального отличается от реального контроля и подвержено довольно существенным.

⁵⁷ Там же. – С. 98–100.

⁵⁸ Аукуционек С., Жуков В., Капелюшников Р. Доминирующие категории собственников и их влияние на хозяйственное повеление предприятий // Вопросы экономики, 1998. – №12. – С. 108–127.

лей. Около 17% акционерного капитала за этот период было перераспределено между различными категориями акционеров. Если в 1995 году доминировала инсайдерская форма собственности, то в 1997 году ее преобладание уже не было бесспорным. Суммарная доля внешних негосударственных инвесторов в акционерном капитале опрошенных фирм в 1997 году составила 38,9%, причем доля финансовых аутсайдеров – 10,3%. При этом сами респонденты проведенного Российским экономическим барометром опроса, в котором участвовали менеджеры 140 предприятий разных отраслей промышленности, предвидели замедление темпов сокращения доли работников в уставном капитале. По их оценкам, суммарная доля инсайдеров в акционерном капитале в 1999 году еще должна была превышать 50%. И их оценка подтвердилась.

К иным выводам о перераспределении титулов собственности на российских предприятиях привело исследование, проведенное Межведомственным аналитическим центром при Минэкономике России (МАЦ) и Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства (ИСАРП)⁵⁹. Его результаты позволили сделать вывод о том, что основной тенденцией перераспределения долей собственности в 1994-1997 годах служило увеличение доли администрации предприятий и, соответственно, уменьшение долей всех других собственников. Вместе с тем число предприятий, где доля сторонних инвесторов росла, превосходило количество предприятий, где это доля снижалась. Однако трактовка полученных результатов затруднительна из-за несовпадения целевых установок разных групп внешних акционеров.

Вместе с тем количественные характеристики соотношения инсайдерской и аутсайдерской собственности не учитывают полностью масштабов распространения различных типов контроля. Еще в 1996 году А. Клепач, П. Кузнецов и П. Крючкова обратили внимание, что переход от инсайдерского к аутсайдерскому контролю часто не связан с передачей титулов собственности⁶⁰.

При наличии большого количество теоретических работ,

⁵⁹ Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. – М.: МАЦ – ИСАРП, 1998. – С. 112-115.

⁶⁰ Клепач А., Кузнецов П., Крючкова П. Корпоративное управление в России в 1995–1996 гг. // Вопросы экономики, 1996. – №12. – С. 73-87.

эмпирических исследований, оценивающих влияние структуры собственности на экономическое положение предпринимателей, довольно мало. Такие работы базируются либо на обобщении прямых опросов руководителей предприятий, либо на прямолинейном сопоставлении результатов деятельности предприятий всевозможных форм собственности, с различным распределением собственности между группами. Оба подхода содержат важные ограничения интерпретации полученных результатов. Обобщение опросов так или иначе фиксирует в большей степени мнения, нежели реальное положение. Опыт организации и проведения опросов показывает, что опираться на их результаты можно только для самой общей характеристики проблемы.

Второй подход, особенно в его упрощенном варианте – сравнении показателей результатов деятельности разных групп предприятий, также недостаточно надежен из-за проблемы интерпретации причинно-следственных связей. Например, еще в первые годы экономических реформ было обнаружено, что приватизированные предприятия демонстрируют лучшие результаты хозяйственной деятельности по сравнению с неприватизированными. Однако выяснилось, что эта группа предприятий и до приватизации работала лучше. Другое исследование показало⁶¹, что новые частные предприятия назначают работникам заработную плату ниже, чем приватизированные или государственные. На этой основе делались выводы о более жестких бюджетных ограничениях и интенсивнее проводимой реструктуризации частных предприятий. Однако существует и альтернативное объяснение – частные фирмы большую часть заработной платы выплачивают в наличной форме.

По мнению Т. Долгопятовой⁶², в 1993 году было еще преждевременно говорить о существенном влиянии приватизационных процессов на поведение предприятий. Не было видно сильной разницы в жесткости финансовых ограничений, хотя

⁶¹ Например: Earle J. S., Estrin S., Leschenko L. L. Ownership Structures, Patterns of Control and Enterprise Behaviour in Russia //Enterprise Restructuring and Economic Policy Russia //Commander S., Fan Q., Schaffer ME (eds). – World Bank. EDI, 1996. – P. 205-252.

⁶² Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. – М.: Дело, 1995. – С. 159-166.

акционерные предприятия были несколько более изобретательны в их преодолении. К аналогичным результатам привело исследование Дж. Ирла, С. Естрина и Л. Лещенко⁶³. Но, несмотря на то, что сами авторы считали полученные результаты доказательством существенного влияния приватизации на стратегию и результаты деятельности, на самом деле практически все найденные ими различия допускают альтернативные – причем более правдоподобные, на наш взгляд, – интерпретации. Попытка же прямолинейно определить различия стратегий менеджмента разных групп предприятий (выделялось пять групп: государственные; с преобладающей собственностью рабочих; с преобладающей собственностью менеджеров; с преобладающей собственностью внешнего инвестора; вновь образованные) успехом не увенчалась. По большинству из выделенных 32 компонентов управленческих решений (за исключением таких, где различия объяснялись отраслевой принадлежностью, например, – «наращивание экспорта», или временем образования – «набирать новых работников») сколько-нибудь значимых различий ответов респондентов разных групп не обнаружилось.

Одним из интересных результатов, полученных при исследовании влияния контроля на экономическое поведение предприятий, в частности на интегральный показатель адаптации к изменению характера хозяйствования, служит отсутствие различий между моделью доминирования внешних акционеров (аутсайдеров) и моделью инсайдерского контроля⁶⁴. В обоих случаях целый ряд предприятий продемонстрировал высокую степень адаптации в противоположность предприятиям с доминирующим собственником в виде трудового коллектива, а также предприятиям с распыленной собственностью. Это позволяет сделать вывод о том, что именно концентрация титулов собственности оказывается решающим фактором успешной адаптации предприятий к новым условиям хозяйствования. Ключевым фактором реструктуризации пред-

⁶³ Earle J. S., Estrin S., Leschenko L. L. Ownership Structures, Patterns of Control and Enterprise Behavior in Russia //Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia. – World Bank, EDI, 1996. – P. 205-252.

⁶⁴ Муравьев В., Савулькин Л. Корпоративное управление и его влияние на поведение приватизированных предприятий //Вопросы экономики, 1998. – №7. – С. 110-119.

приятый служит наличие действенного контроля вне зависимости от его субъекта.

Эмпирические исследования последних лет, как правило, демонстрируют превосходство результатов предприятий, использующих инсайдерскую модель собственности. Так, Аукуционек, Жуков и Капелюшников⁶⁵ установили, что предприятия, контролируемые менеджерами, демонстрируют самые высокие показатели загрузки мощностей и рабочей силы. Аналогичное влияние инсайдерская собственность оказывает на инвестиционную активность: при доминировании менеджеров сокращение инвестиций на предприятиях происходит намного медленнее.

При этом обращает внимания на себя ограниченность временного горизонта принятия решений на предприятиях, находящихся в зоне менеджерского контроля. Создается впечатление, что, расплетая более богатыми ресурсами по сравнению со средним промышленным предприятием, контролируемые менеджерами предприятия испытывают влияние какого-то специфического для них фактора, дестимулирующего инвестиции с долгосрочной отдачей. Альтернативным объяснением может служить замыкание пространственного горизонта деятельности предприятий – сворачивание внешних контактов, замыкание преобладающей доли сделок в границах «внешней оболочки», состоящей из дочерних и зависимых фирм⁶⁶.

Неоднозначность трактовки эффективности внешних и внутренних собственников убедительно продемонстрировали результаты опроса, проведенного исследователями МАЦ и ИСАРП⁶⁷. По мнению респондентов, понятию «эффективный собственник» не соответствуют в полной мере ни инсайдеры, ни аутсайдеры. Вместе с тем, по оценке исследователей, для успешного функционирования и развития предприятий внешний собственник все-таки предпочтительней, поскольку аут-

⁶⁵ Аукуционек С., Жуков В., Капелюшников Р. Доминирующие категории собственников и их влияние на хозяйственное поведение предприятий // Вопросы экономики, 1998. – №12. – С. 108-127.

⁶⁶ Сопоставим, к примеру, результаты этого исследования с характеристикой развития интеграции в венгерской промышленности (Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996. – №6. – С 4-24).

⁶⁷ Частный бизнес: становление и развитие в регионах России. – М.: МАЦ – ИСАРП, 1998.

сайдерская собственность позволяет решить самые насущные проблемы российских предприятий — обеспечение качественно менеджмента и доступ к финансовым ресурсам. Одновременно отмечается, что состояние большинства предприятий, в уставных капиталах которых доля крупных сторонних акционеров увеличивалась, по мнению респондентов, «очень плохое».

Этот результат допускает разные интерпретации. Возможно (и к этой точке зрения склоняются сами исследователи), что для определенной доли инвесторов развитие бизнеса этих предприятий не имеет определяющего значения и, наращивая свои доли в уставных капиталах, они преследуют иные цели, например, использование в своих интересах недвижимости предприятий или устранение с рынка конкурента. Одновременно не исключено, что только серьезное ухудшение положения предприятий может заставить инсайдеров поступиться частью принадлежавших им акций, чтобы обеспечить доступ к необходимым финансовым источникам.

Вопрос о влиянии распределения титулов собственности на производительность и показатели результатов деятельности предприятий привлекает не только российских, но и зарубежных исследователей. Наиболее интересны работы, рассматривающие Россию наряду с другими странами Восточной Европы и республиками бывшего СССР. У. Карлин, Дж. Ван Ринен и Т. Вольф⁶⁸, проводившие исследования в Чехии, Венгрии, Болгарии и России, показали, что предприятия, принадлежащие зарубежным инвесторам, демонстрируют лучшие показатели текущего использования ресурсов. Одновременно различия между предприятиями, контролируруемыми инсайдерами и местными аутсайдерами, оказались несущественными. В статье Р. Фридмана, К. Грея и А. Рапацинского⁶⁹ продемонстрировано, что частные фирмы в Чехии, Венгрии и Польше эффективнее государственных. При этом разница между фирмами, контролируемыми инсайдерами и аутсайдерами, не была обна-

⁶⁸ Carlin W., Van Reenen J., Wolfe T. Enterprise Restructuring in Early Transition: the Case Study Evidence from Central and Eastern Europe // *Economics of Transition*, 1995. — Vol. 3. — P. 427-458.

⁶⁹ Frydman R., Gray C., Rapaczynski A. Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economies: New York University Working. — NY., 1998.

ружена. С. Смит и др.⁷⁰ показали, что на тех предприятиях Словении, которые контролируются иностранными инвесторами, рост добавленной стоимости выше, чем в среднем по стране, однако контролируемые инсайдерами фирмы демонстрировали более быстрый рост, чем фирмы, принадлежавшие местным аутсайдерам.

Что касается России, то Дж. Ирл и С. Эстрин⁷¹, а также С. Линц и Г. Крюгер⁷² не обнаружили зависимости между распределением титулов собственности и реструктуризацией предприятий, несмотря на использование большого числа различных приемов анализа. Интересные результаты были получены в работах С. Джанкова⁷³. На основе данных о структуре собственности и результатах деятельности 960 промышленных приватизированных предприятий в России, Казахстане, Кыргызстане, Молдове, Грузии и Украине автор показал сложную взаимосвязь между распределением титулов собственности и эффективностью деятельности. Было установлено, что доля в акционерном капитале зарубежных инвесторов всегда позитивно связана с ростом производительности труда. Однако эта зависимость статистически значима, только если иностранцы владеют более чем 30% пакета акций.

В свою очередь, характер соотношения эффективности предприятий и доли менеджеров в пакете акций зависит от самой доли менеджеров. Если доля менеджеров в пакете акций очень низка (менее 10%) или очень высока (более 30%), ее рост вызывает повышение производительности. При доле менеджеров в пакете акций от 10 до 30% зависимость противо-

⁷⁰ Smith S., Cin B-C, Vodopivec M. Privatization Incidence, Ownership Forms and Firm Performance: Evidence from Slovenia //Journal of Comparative Economics, 1997. – Vol. 25. – P. 158-179.

⁷¹ Earle J., Estrin S. After Voucher Privatization: The Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry: Stockholm Institute of Transition Economics, SITE Working Paper 120. – Stockholm, 1997.

⁷² Linz S., Krueger G. Enterprise Restructuring in Russia's Transition Economy: Formal and Informal Mechanisms /Comparative Economic Studies, 1998. – Vol. 40. – P. 5-52.

⁷³ Claessens S., Djankov S., Pohl G. Ownership and Corporate Governance: Evidence from Czech Republic: World Bank Working Paper Series. – №1737. – 1996; Djankov S. Restructuring of Insider-Dominated Firms: a Comparative Analyses: World Bank Working Paper Series №2046. 1998; Djankov S Ownership Structure and Enterprise Restructuring in Six Newly Independent States: World Bank Working Paper Series. – №2047. – 1998.

положная. Обнаружено также, что рост доли отечественных аутсайдеров в пакете свыше 30% приводит к снижению эффективности.

Наконец, повышение доли работников предприятия оказывает положительное влияние на эффективность, если работники в сумме владеют небольшим пакетом акций, и не оказывает влияния в противоположном случае. Примечательно, что показатели доли менеджеров и иностранных аутсайдеров демонстрируют такую же связь взаимосвязь с индикаторами реструктуризации, что и с индикаторами эффективности. Это может означать, что изменения на предприятиях, контролируемых инсайдерами либо влиятельными аутсайдерами, действительно ведут к росту эффективности.

Таким образом, вопрос о влиянии типа собственности и контроля на экономическое положение приватизированных предприятий остается дискуссионным. Пожалуй, единственный общий для исследователей вывод сводится к тому, что инсайдерская собственность в России и других странах с переходной экономикой продемонстрировала свою жизнеспособность. Указания на конкурентную слабость предприятий, находящихся под контролем внутренних собственников, отсутствуют. Этот вывод подталкивает к необходимости более тщательного исследования распространенных в условиях сильного преобладания инсайдерского контроля форм вертикальной интеграции. Встает вопрос: если предприятия под контролем инсайдеров жизнеспособны, то какие формы вертикальной интеграции они выберут?

При широком распространении инсайдерской собственности (не говоря уже о контроле), в сущности, это вопрос о преобладающей форме вертикальной интеграции в промышленности.

При этом возникают другие вопросы: что в российской промышленности скрывается за формами интеграции, основанными на распоряжении титулами собственности, в частности за формой холдинга? Если владение титулами собственности не обеспечивает контроль, то какие механизмы в действительности позволяют осуществлять координацию в рамках холдинга и зачем вообще предприятия прибегают к этой форме интеграции?

В этом контексте последующих материалах мы постараем-

ся ответить на эти вопросы, по крайней мере, попытаемся интерпретировать доступные данные.

Разрушение хозяйственных связей в промышленности является одним из негативных последствий либерализации экономики и одной из причин столь длительного экономического спада. Проблема разрушенных этих связей анализировалась во многих работах отечественных ученых, начиная со старта рыночных реформ.

Для нас важна характеристика влияния этой дезорганизации на условия функционирования и стратегии предприятий. В годы либерализации предприятия на разных этапах технологической цепочки приобрели формальную самостоятельность или, по крайней мере, существенную свободу принятия решений. При этом, в особенности в первые годы реформ, сохранялась относительно высокая специализация производителей, что в сочетании с отсутствием информационной инфраструктуры, необходимой для поиска новых контрагентов, приводило к безальтернативности хозяйственных связей. Последняя предполагает одновременно и высокую специфичность активов, и существенную рыночную власть. Следовательно, при такой организации отраслевых рынков возникают и проблема экспроприации прибыли, и проблема двойной надбавки.

Если анализ положения и поведения российских предприятий с позиций неоклассической теории – в рамках концепции двойной надбавки – не получил до сих пор широкого распространения, то теория экспроприации (вымогательства) в отношениях между предприятиями послужила основой значительного числа работ как отечественных, так и зарубежных исследователей. Институциональный вакуум, возникший после распада административно-командной системы⁷⁴, а также возможно, благодаря ему, ренто-ориентированное поведение⁷⁵ занимают важное место среди объяснений процессов, происходящих в переходных экономиках.

⁷⁴ Murrell P. Evolution in Economics and the Economic Reform of the Centrally Planned Economies //Emergence of Market Economies in Eastern Europe /Clague C, Rausser G. (eds). L.: Basil Blackwell, 1992; Blanchard O., Kremer M. Disorganization //Quarterly Journal of Economics, 1997. – Vol. 67. – P. 1091-1126.

⁷⁵ Aslund A., Boone P., Johnson S. How to Stabilize: Lessons from Post-Communist Countries //Brookings Papers on Economic Activities, 1996. – Vol. 26. – №1.

В российской литературе второй половины 90-х годов плодотворный подход к проблемам организации отраслей и рынков сформулирован в работах В. Макарова и Г. Клейнера⁷⁶. Ими зафиксирована дезорганизация российской промышленности, начавшаяся еще с момента принятия в 1987 году Закона «О предприятиях в СССР». В отличие от поверхностных представлений о социалистической системе хозяйствования как совокупности устойчивых вертикальных комплексов, Макаров и Клейнер абсолютно справедливо указывают, что в тот период экономика характеризовалась невысокой степенью вертикальной интеграции, компенсированной централизацией управления⁷⁷. Разрушение административной системы неизбежно должно было сопровождаться дезорганизацией промышленных контрактов: «После разрушения вертикальных и горизонтальных структур управления предприятие осталось, по существу, единственной устойчивой организационной единицей в отечественном хозяйстве и является его основным структурообразующим элементом»⁷⁸.

В качестве одной из основных причин дезорганизации и последующего коллапса производства согласно концепции Макарова и Клейнера выступает ориентация менеджеров российских предприятий на краткосрочные критерии эффективности, которая во многом определила кризисные явления в промышленности и экономике в целом и, самое главное, способствовала закреплению и развитию «общезаводского эгоизма» как фундаментального принципа экономического пове-

⁷⁶ Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики, 1996. – №4. – С. 81-95; Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в экономике переходного периода: особенности и тенденции // Экономика и математические методы, 1997. – Т. 33. Вып. 2; Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики, 1999. – №4. – С. 79-101; Макаров В. Л. Клейнер Г- Б. Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап: Препринт ЦЭМИ № WP/99/072. – М., 1999.

⁷⁷ Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики, 1999. – №4. – С. 96.

⁷⁸ Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики, 1999. – №4. – С. 87. Факт ориентации на краткосрочные цели (то есть низкая оценка будущих выгод) чрезвычайно важен для объяснения многих особенностей российской экономики, включая закономерности развития форм вертикальной интеграции.

дения⁷⁹. В рамках такого подхода к проблемам российской промышленности исследователи рассматривают в том числе и проблему неденежных расчетов, на которой еще остановимся.

В числе наиболее представительных зарубежных работ по данной теме находится исследование О. Бланшара и М. Кремера⁸⁰. Авторы замечают, что для административной системы СССР были характерны высокоспецифичные контракты между предприятиями при посредничестве государственной системы планирования. Уничтожение вертикали управления привело к организационному хаосу – дезорганизации. Сокращение выпуска российских предприятий является следствием разрушения прежних связей, с одной стороны, и ориентации экономических агентов на краткосрочные цели – с другой. В этих условиях стандартные инструменты предотвращения оппортунистического поведения (такие, например, как репутация) не работают. Безальтернативность поставщиков и потребителей вдоль технологической цепочки приводит к тому, что после производства промежуточной продукции и перед заключением контракта с ее потребителем альтернативная ценность продукции оказывается нулевой. Это создает возможность экспроприации ренты со стороны контрагента.

На модели Бланшара и Кремера основан целый ряд эмпирических исследований. В них под разными углами зрения рассматривался один и тот же вопрос – как дезорганизация влияет на поведение предприятий? Либерализация не только лишила предприятия централизованного планирования, не просто поставила необходимость самостоятельно определять все параметры деятельности, но и сделала предприятия почти беззащитными и перед контрагентами, и перед конкурентами, предоставив широкие возможности для вымогательства. В этих условиях стратегия предприятий в области заключения контрактов должна была быть подчинена модели «производства вместо продажи» – замещения внешних сделок внутренними.

В свою очередь, замещение внешних сделок внутренними может происходить в двух формах: в форме диверсификации

⁷⁹ Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики, 1996. – №4. – С. 85.

⁸⁰ Blanchard O., Kremer M. Disorganization // Quarterly Journal of Economics, 1997. – Vol. 67. – P. 1091-1126.

производства с целью производить основные комплектующие на предприятии и в форме вертикальной интеграции с поставщиками или потребителями. В условиях довольно строгих ограничений на процессы вертикальной интеграции в большинстве отраслей – там, где они не были инициированы самим государством, – предприятиям оставалась возможность использования гибридных форм координации. В качестве последних возникли различные способы формирования бизнес-групп, а также особые формы контрактов между предприятиями, в том числе бартерные расчеты.

Важнейшие тенденции развития бизнес – групп в России проанализированы в работах Т. Долгопятовой – ключевых для понимания переходных процессов в промышленности⁸¹. В них сделан важный вывод о том, что уже в первые годы рыночных реформ потребность предприятий в объединении была исключительно. В 1992 году около половины респондентов проведенного руководством Долгопятовой опроса хотели бы войти в объединения производителей определенного вида продукции, 90% – в отраслевые объединения. При этом более трети опрошенных предприятий на момент проведения опроса ни в какие объединения не входили⁸².

Одним из весьма любопытных результатов исследования Долгопятовой являются выводы о стимулах присоединения предприятий к различным объединениям. Руководителей предприятий привлекала к участию в объединениях их роль как клуба директоров в большей степени, чем возможности получения конкретной помощи. Ученый рассмотрел в качестве примера 1993 год, в котором конкретный эффект от объединения был довольно скромным: лишь 22% опрошенных дирек-

⁸¹ Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. – М.: Дело, 1995; Боева И., Долгопятова Т., Широнин В. Государственные предприятия в 1991–1992 гг.: экономические проблемы и поведение. – М.: Институт экономической политики, 1992; Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопросы экономики, 1994. – №8.

⁸² Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. – М.: Дело, 1995. – С. 112–113. Конечно, стремление к формированию объединений можно рассматривать как проявление стимулов не только к вертикальной, но и к горизонтальной интеграции хотя бы и в самых слабых ее формах.

торов ощущали реальную помощь от объединений в снабжении, 7-8% – в установлении хозяйственных связей на внешних рынках, включая ближнее и дальнее зарубежье, 12% – в получении льготных кредитов, 8% – в реализации продукции⁸³.

Большой интерес представляют результаты исследования зависимости стремления войти в объединение от размеров предприятий. Долгопятова выделяет две группы респондентов: ориентированные на вхождение в объединения и на независимое функционирование соответственно. В целом в 1993 году к этим двум группам можно было отнести приблизительно по 40% предприятий. При этом наибольшее стремление к объединению было характерно для малых (численность занятых менее 200 человек) и очень крупных (численность занятых свыше 5000 человек) предприятий. Среди таких предприятий к участию в отраслевых бизнес-группах тяготеют 55 и 50% соответственно по сравнению с 31% среди небольших предприятий (численность занятых от 201 до 1000 человек) и 40% среди средних предприятий (численность занятых от 1001 до 5000 человек)⁸⁴. И это несмотря на то, что треть крупнейших предприятий никакой реальной помощи от объединений не ощущала.

На основе результатов исследования, Долгопятова делает вывод, что крупнейшие предприятия крепче остальных вросли в прежнюю административную систему. Однако полученные данные допускают и другую интерпретацию. Принадлежность к объединениям является стратегией, препятствующей присвоению квазиренды. Войти в объединения стремятся такие предприятия, которые сталкиваются с большей опасностью присвоения квазиренды. Такая интерпретация укладывается в уже отмечавшуюся нами тенденцию, согласно которой возможность изъятия квазиренды более актуальна для крупных предприятий, производящих промежуточную продукцию (действующих на рынках, максимально к условиям двусторонней монополии). Результаты анализа отраслевых особенностей ориентированных на интеграцию предприятий еще в большей степени подкрепляют эту гипотезу. Оказывается, что в наименьшей степени стремятся войти в те или иные объединения предприятия, работающие на потребительский рынок.

⁸³ Там же. – С. 114-115.

⁸⁴ Там же. – С. 117.

Но именно для этих предприятий риск изъятия квазиаренты контрагентами относительно невысок.

Эволюция форм объединений предприятий после шока дезорганизации рассматривается в работах Д. Старка⁸⁵ (на примере прогрессов, происходящих в черной металлургии Венгрии). Как и в России, венгерские предприятия активно использовали стратегию вывода активов (risk shedding в противоположность risk hedging или risk sharing) и ее разновидность – банкротство ради прибыли⁸⁶ в ходе разделения предприятий. Результатом стала такая организация отрасли, когда каждое более или менее крупное предприятие сопровождает целый ряд компаний-сателлитов, на которые переносятся или активы, или долги. По отношению к материнской компании сателлиты выполняют целый ряд важнейших функций, зачастую фактически регулируя принятие решений. Объединение и стратегическое управление в рамках такой группы компаний, названных автором «рекомбинатом», слабо отражает формальное наделение титулами собственности. «Руководители верхних и средних звеньев довольно часто встречаются среди как учредителей дочерних компаний, так и действующих владельцев. Тем не менее, эти частные лица значительно реже пытаются приобрести компанию в полную собственность, предпочитая использовать свои знания возможностей управления компанией, находящейся в расплывчатой институциональной собственности»⁸⁷, – указывает Старк.

Эмпирическая работа Ф. Реканатини и Р. Риттерман⁸⁸ прямо опирается на модель Бланшара-Кремера. Исследование посвящено объединению фирм в формальные и неформальные группы – бизнес-ассоциации, как реакции на шок, вызванный либерализацией. Исследование, основанное на данных 1994 года, в котором участвовало 157 предприятий, показало отрицательную зависимость вероятности снижения выпуска от показателя членства в бизнес-ассоциации. В свою

⁸⁵ Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996. – №6. – С. 4-24.

⁸⁶ Akerlof G., Romer P. Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit // Brookings Papers of Economic Activity, 1993. – №2. – P. 1-73.

⁸⁷ Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики, 1996. – №6. – С. 13.

⁸⁸ Recanatini P., Ryterman R. Disorganization of Self-Organization?: World Bank Working Paper, 1999.

очередь, вероятность присоединения к последней находится в положительной зависимости от показателя, характеризующего остроту проблемы координации для предприятий. Эта проблема рассматривалась в исследовании как сложность поиска альтернативного канала сбыта/поставки. Иначе говоря, наибольшего значения показатель остроты координации достигает в условиях двусторонней монополии. Результаты исследования Реканатини и Риттерман в явном виде установили зависимость между разрушением хозяйственных связей и показателями деятельности предприятий.

Таким образом, итоги эволюции, или, по мнению ряда аналитиков, деградации, структуры вертикальных связей в промышленности подталкивают предприятия к развитию вертикальных взаимодействий на новой основе. Учитывая освещенную ранее проблему слабой совместимости инсайдерского контроля – в особенности его разновидности, не основанной на обладании формальными правами собственности, – с имущественными рычагами вертикальной интеграции, необходимы новые формы координации взаимодействия предприятий. Среди выдвигаемых требований к этим формам важное место занимает требование защиты от возможностей экспроприации ренты. В качестве такой формы вертикальных контрактов в современной экономической литературе все чаще рассматривается бартер, в широком контексте – альтернативные формы расчетов. Далее мы рассмотрим вопросы использования бартера в расчетах между предприятиями подробнее.

Широкое распространение в российской промышленности получили бартерные расчеты. Если в 1992 году бартер обслуживал 5% сделок предприятий, к 1997 году его доля выросла до 47%, а к началу второй декады XXI столетия она упала до 20%. В 1998 году и до начала первой декады XXI века бартерные сделки составляли от 30% до 80% общего объема взаимных поставок между предприятиями⁸⁹. После девальвации рубля, произошедшей в результате финансового кризиса августа 1998 года, доля бартерных расчетов начала постепенно снижаться. В то же время к началу XXI века она оставалась достаточно высокой в разных отраслях промышленности и дости-

⁸⁹ Аукуционек С. Бартер в российской промышленности // Вопросы экономики, 1998. №2. – С. 51-60. Новые данные принадлежат авторам.

гала, по данным С. Гуриева и Б. Икеса, – от 17 до 67 %⁹⁰.

Доля бартера, по оценкам этих исследователей, в расчетах распределяет в широком диапазоне и относительно равномерно. У наибольшего числа предприятий она занимала от 50 до 70% сделок. Число предприятий, у которых бартерные сделки обслуживают 10-20% поставок, приблизительно равно количеству предприятий, у которых этот показатель находится в диапазоне 70-80%.

Анализ экономического содержания бартерных трансакций в российской экономике можно свести к двум основным направлениям. С одной стороны, бартер объясняется возникшим в результате проводимой макроэкономической политики жестким ограблением ликвидности. Вынужденный характер этой формы расчетов связывался с последствиями макроэкономического шока: убытками производителей и большим количеством предприятий – должников. В качестве еще одного макроэкономического фактора рассматривалась неспособность денег в условиях высокой инфляции выполнять все присущие им функции⁹¹.

С другой стороны, по мере либерализации и накопления новых данных все шире распространяются объяснения бартера как элемента стратегической политики предприятий. Подчеркиваются такие причины его использования, как высокая альтернативная ценность денег⁹², а также вовлеченность предприятий в теневые операции. Так, С. Джонсоном, Д. Кауфманом и А. Шлейфером⁹³ разработана модель, где бартер объясняется в первую очередь уходом от налогов. Одновременно С. Команде и К. Мамссен⁹⁴ показали, что, по мнению администрации предприятий, бартер повышает сумму налоговых обязательств благодаря завышению номинальных цен. Д.

⁹⁰ Гуриев С., Икес Б. Бартер в деятельности российских предприятий: мифы и факты // Обзор экономики России, 1999. – №11. – С. 11-25.

⁹¹ Poser J. A. Monetary Disruptions and the Emergence of Barter in FSU Economies // Communist Economies & Economic Transformation, 1998. – Vol. 10. – №2. – P. 157-177.

⁹² Малахов С. Трансакционные издержки и экономическое равновесие // Вопросы экономики, 1998. – №11. – С. 78-96.

⁹³ Johnson S., Kaufman D., Shieifer A. The Unofficial Economy in Transition // Brookings Papers on Economic Activity. Washington D.C., 1997. – P. 159-240.

⁹⁴ Commander S., Mumssen C Understanding Barter in Russia: European Bank for Reconstruction and Development, EBRD Paper Series WP 37. 1999.

Марин и М. Шнитцер⁹⁵, а также С. Линц и Г. Крюгер⁹⁶ установили, что бартер используется имуществом предприятиями, производящими промежуточную продукцию и оборудование. Кроме того, эта форма расчетов активнее используется теми предприятиями, которые неохотнее идут на реструктуризацию⁹⁷.

В рамках второго направления наиболее целостное представление о бартере как результате дезорганизации сформулировано в работах В. Макарова и Г. Клейнера. Эта форма расчетов рассматривается ими как механизм компенсации слабости вертикальных связей после разрушения административно-централизованного управления. «Сегодняшний бартер возник на базе прежней системы натурального восприятия, учета и распределения промышленной продукции, из которой в новой реальности исключены: а) система иерархического подчинения предприятий министерствам и межминистерским органам; б) ограничений на прямые хозяйственные связи между предприятиями»⁹⁸, — пишут упомянутые авторы. Такой подход полностью совпадает с интерпретацией давальческих контрактов. Указывая, что «предпосылки к интеграции уже сложились, интеграционные тенденции в экономике России в будущем, по всей видимости, усилятся», Макаров и Клейнер делают вывод, что «на базе изучения существующей бартерной структуры товарных потоков необходимо стимулировать объединения соответствующих предприятий на новых корпоративных основах»⁹⁹. Таким образом, Старк, изучая переходные формы организации отрасли, и Макаров и Клейнер, рассматривая конкретную форму специфических для России вертикальных контрактов приходят к близким заключениям.

Концепция Макарова и Клейнера положила начало ряду

⁹⁵ Mann D., Schnitzer M. Disorganization and Financial Collapse: University of Munich Working Paper, 1998.

⁹⁶ Linz S., Krueger G. Enterprise Restructuring in Russia's Transition Economy: Formal and Informal Mechanisms //Comparative Economic Studies, 1998. — Vol. 40. — P. 5-52.

⁹⁷ Hendley K., Ickes B.W., Murrell P., Rytennan R. Observations on the Use of Law by Russian Enter-Prises //POst-Soviet Affairs, 1997. — Vol. 13. — №1. — P. 19-41.

⁹⁸ Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап: Препринт ЦЭМИ № WP/99/072. — М., 1999. — С. 13.

⁹⁹ Там же.

работ, содержащих анализ бартера на основе неоклассических моделей. В частности, М. Вороновицкий и А. Щербаков¹⁰⁰ рассматривают выбор предприятия между производством на денежный и бартерный рынок, определяя анализ соотношения цен и оптимальных поставок на оба рынка. Так же они формально устанавливают зависимость выбора между продажей за деньги и бартерным обменом от цен сырья и от исходного наделения предприятия оборотными средствами.

Два указанных выше представления о происхождении и экономической роли бартера (бартер как результат недостатка ликвидных средств и бартер как элемент стратегической политики) не противоречат друг другу. Они могут рассматриваться как дополняющие интерпретации или объяснения развития системы бартерных сделок на разных этапах переходных процессов. Призером служит концепция А. Яковлева¹⁰¹. В первые годы либерализации основным стимулом использования бартера действительно служил макроэкономический шок в сочетании с неравным положением разных секторов экономики по отношению к налогообложению их деятельности. От налогов более эффективно уклонялись малые предприятия по сравнению с крупными, предприятия в крупных городах по сравнению с предприятиями в минигородах, торговые фирмы по сравнению с промышленными предприятиями. При общем снижении налогового бремени за счет уклонения налоговое давление на крупные предприятия промышленности возросло, так что они, наконец, оказались не в состоянии продавать за деньги продукцию по ценам не ниже себестоимости. В свою очередь, ограничение на продажу товара по цене ниже себестоимости заставляло прибегать к альтернативным возможностям сбыта, в качестве которых выступали вначале неплатежи, затем – бартер.

Однако роль бартера существенно изменилась с развитием высокодоходных финансовых рынков. Возможность выгодного

¹⁰⁰ Вороновицкий М.М., Щербаков А.В. Модель поведения предприятия монополиста на денежном и бартерном рынках // Экономика и математические методы, 1998. – Т. 34. – Вып. 3; Вороновицкий М.М., Щербаков А.В. Поведение предприятия при олигопольной конкуренции на денежном и бартерном рынках одновременно // Экономика и математические методы, 1999. – Т. 35. – Вып. 2.

¹⁰¹ Яковлев А. О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики, 1999. – №4.

размещения отвлеченных из оборота денег привела к сознательному наращиванию альтернативных форм расчетов. Но самой возможности было бы недостаточно в отсутствие убеждения руководителей предприятий в том, что бартерные трансакции служат нормальной деловой практикой. Именно широкое распространение неденежных средств расчетов создало возможность стратегического использования бартера¹⁰².

Гипотеза о множественности стимулов к бартеру и об изменении соотношения между ними по мере развития постсоветской системы, выдвинутая Яковлевым, созвучна типологии бартерных контрактов, предложенной Макаровым и Клейнером¹⁰³. В разные периоды эволюции российской промышленности бартер определяется ими как «бартер централизованного планирования», «бартер общего товарного дефицита», «бартер финансового дефицита предприятий», «бартер общего финансового дефицита», и, наконец, «институциональный бартер». Масштабы использования бартера со временем не просто увеличивались. Прежде всего, менялись стимулы использования бартерных трансакций. На последней, «институциональной», стадии развития бартер поддерживается в первую очередь благодаря его устойчивости как института. В такой трактовке бартера Макаров и Клейнер смыкаются с концепцией «институциональной ловушки» В. Полтеровича¹⁰⁴.

¹⁰² Гипотеза о стратегическом использовании на первый взгляд «вынужденных» инструментов деловой практики, близких к рассматриваемой теме, нашла блестящее подтверждение в работе К. Сабирьяновой и Дж. Эрла (Earie J, Sabiryanova K. Understanding Wage Arrears in Russia: Report at Annual Conference EERC. – Moscow, 1998). Ими рассматривалась зависимость задолженности по заработной плате от финансового состояния предприятий и уровня задолженности в регионе в 1994-1996 годах. Убедительно показано, что финансовое положение оказывает меньшее влияние на масштабы задолженности по сравнению с задержкой заработной платы на предприятиях региона. Причем со временем зависимость задолженности по оплате труда от финансового состояния предприятия ослабевает, а от масштабов задолженности в регионе – усиливается. Пользуясь образом «функций реакции», равновесный уровень задолженности в регионе определяется как равновесие по Нэшу – результат взаимодействия «функций реакции задолженности j-го предприятия региона на задолженность j-го предприятия региона».

¹⁰³ Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап: Препринт ЦЭМИ № WP/99/072. – М., 1999.

¹⁰⁴ Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы: Препринт ЦЭМИ № WP/98/004. – М., 1998.

Подход к анализу бартера в контексте его влияния на рыночную структуру использовала и Н. Розанова¹⁰⁵. Указывая на преобладание аморфных отношений между субъектами рынка, склонность к натурализации экономических отношений как особенность рынков в переходной экономике, она сделала вывод о квазирыночном характере координации в переходной экономике, видоизменяющем действие рыночных механизмов.

Интерпретация бартера как способа предотвращения изъятия квазиаренды восходит к упомянутой выше модели Бланшара и Кремера. Аргументы в пользу такой интерпретации изложены в работе Д. Кауфмана и Д. Марин¹⁰⁶. Бартер позволяет избежать риска неплатежей хотя и при определенных дополнительных затратах. В условиях устойчивых цепочек бартер позволяет осуществлять многосторонний достаточно эффективный контроль не только за ритмичностью взаимных поставок, но и за их качеством. И это при абсолютной незащищенности денежных контрактов. В итоге устоявшиеся бартерные цепочки в значительной степени дают возможность сформировать аналог промышленной сети, позволяющей осуществлять координацию экономического выбора производителей.

Эмпирическое исследование Гуриева и Икеса¹⁰⁷ дало возможность уточнить представления о роли бартерных сделок в деятельности предприятий. Шокирующим на первый взгляд оказался сделанный ими вывод об отсутствии значимой связи между финансовым состоянием предприятия и использованием бартера. Он противоречит широко распространенному мнению о вынужденном использовании этой формы расчетов из-за дефицита ликвидности у промышленных предприятий. Исследователями также не было найдено зависимости между бартером и сложностью структуры вводимых в производство факторов. Иными словами, данные не подтвердили распространенное убеждение в том, что бартерные расчеты сопря-

¹⁰⁵ Розанова Н.М. Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. – М.: ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 1998.

¹⁰⁶ Kaufmann D., Marin D. Disorganization, Financial Squeeze and Barter: The William Davidson Institute, University of Michigan Business School WP 165. – М., 1998.

¹⁰⁷ Гуриев С., Икес Б. Бартер в деятельности российских предприятий: мифы и факты // Обзор экономики России, 1999. – С. 11-25.

жены с большими неявными затратами, нежели денежные. Полученные результаты заставляют авторов согласиться с точкой зрения Бланшара и Кремера, заключающейся в том, что основные причины распространения бартера связаны с институциональными факторами, такими, как необеспеченность прав собственности, несовершенство рынка кредитов, стремление банков и других посредников к экспроприации квази-ренды. Эта точка зрения подкрепляется установленной положительной зависимостью бартерных сделок от концентрации производства. Высокая рыночная концентрация ассоциируется с широкими возможностями экспроприации ренты.

Результаты исследования Гуриева и Икеса позволяют найти подтверждение и другой гипотезе о причинах распространения бартера сформулированной К. Гэдди и Икесом¹⁰⁸. Директорам российских предприятий приходится выбирать, во что вкладывать средства – в осуществление структурной перестройки собственных предприятий или в развитие связей с предприятиями – партнерами. Первое приводит к росту эффективности производства, второе – способствует эффективным бартерным обменам. Эмпирический анализ, действительно, показал наличие отрицательной взаимосвязи между реструктуризацией (сокращением занятости, повышением производительности труда) и долей бартера в расчетах.

Важным вопросом при исследовании бартера является его влияние на эффективность производства. На концептуальном уровне влияние этой формы расчетов на эффективность (объем производства и рыночные цены) различается в зависимости от представлений о происхождении и экономическом содержании бартерных операций. При взгляде на бартер как на результат экономического шока и кризиса ликвидности, а также как на вынужденную меру для предприятий этот инструмент расчета должен использоваться худшими предприятиями. При этом он должен приводить к некоторому повышению производства в результате смягчения бюджетных ограничений. При анализе бартера как элемента приспособления предприятий к условиям дезорганизации промышленности его влияние на эффективность производства должно считаться положительным.

¹⁰⁸ Gaddy C, Ickes B. To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition: Working Paper, 1998.

Возможно, влияние бартера на экономическую эффективность различается в зависимости от рассматриваемого временного интервала. В краткосрочном периоде использование бартерного обмена приводит к росту выпуска, однако в долгосрочном – оно снижает конкурентоспособность продукции и оказывает на положение предприятий отрицательное влияние.

Результаты эмпирических исследований влияния бартера на выпуск предприятий неоднозначны. С. Брана и М. Морель¹⁰⁹ обнаружили, что характер зависимости темпов роста выпуска от бартерных расчетов меняется с ростом доли бартера в реализации. При низкой доле бартера ее увеличение приводит к повышению темпов роста выпуска (снижению темпов сокращения выпуска). Однако для предприятий с высокой долей бартера в выпуске дело обстоит «с точностью до наоборот». Д. Кауфман и Д. Марин¹¹⁰, проанализировав выборку из 55 украинских фирм в году, пришли к выводу, что предприятия, реализующие по бартерным сделкам более 60% произведенной продукции, показывают более низкую эффективность. Эта закономерность прослеживается в динамике: например за период с 1994-1997 годы такие фирмы демонстрировали более высокие темпы сокращения выпуска по сравнению с другими фирмами выборки и с ВВП Украины. Она обнаруживается и в статике: фирмы, активнее других использовавшие бартер, имели более низкий показатель выпуска на одного занятого.

Анализ данных опроса 350 российских предприятий, проведенного осенью 1998 года С. Командером и К. Мамссеном¹¹¹, привел к противоположным результатам: доля неденежных расчетов в реализации предприятий демонстрировала устойчивую положительную связь с объемом текущего использования ресурсов, в том числе с занятостью и коэффициентом использования производственной мощности. Однако

¹⁰⁹ Brana S., Maurel M. Barter in Russia: liquidity shortage versus lack of restructuring //Second Annual Conference in the Bureau of Economic Analysis in Moscow «Russian Economic Crisis and Ways of Overcoming», June 28-30. – Moscow, 1999.

¹¹⁰ Kaufmann D., Marin D. Disorganization, Financial Squeeze and Barter: The William Davidson Institute, University of Michigan Business School WP 165. 1998.

¹¹¹ Commander S., Mumssen C. Understanding Barter in Russia: European Bank for Reconstruction and Development, EBRD Paper Series WP 37. 1999.

необходимо заметить, что среди выборки, проанализированной авторами, респондентами с самой значительной долей бартера в расчетах были предприятия, представляющие отрасли естественных монополий. Причины и экономическое содержание бартерных сделок с предприятиями электроэнергетики и газоснабжения существенно отличают их от неденежных расчетов в других отраслях. Кроме того, данные по этим отраслям должны оказывать решающее влияние на результаты статистического анализа. Результаты, полученные Гуриевым и Икесом¹¹² не подтверждали гипотезу об отрицательном влиянии бартерных расчетов на эффективность производства. В то же время сами исследователи оговаривают, что полученный результат может быть связан с тем, что бартерные цены обычно завышены по сравнению с ценами денежного рынка.

Результаты анализа взаимосвязи между бартерными расчетами и эффективностью не могут прямо подтвердить, но, по крайней мере, не опровергают интерпретацию бартерных сделок как способа предотвращения изъятия квазиаренты путем неплатежей. Одновременно значительная часть аналитиков рассматривает эту форму расчетов именно как специфическую форму организации вертикальных контрактов. Широкое распространение бартерных транзакций позволяет нам интерпретировать часть из них как инструмент вертикальной координации.

1.3. Проблемы оптимальности и мобильности хозяйствующих субъектов в промышленности России и критерии классификации бизнес-групп

Вопрос о развитии имущественных связей между предприятиями в промышленности и их влиянии на эффективность производства остается дискуссионным в российской экономической литературе. Так, нет единого мнения относительно лучшей модели устройства холдингов. В значительной степени дискуссия о холдингах связана со спорами о модели развития корпоративного построения. Сторонники модели, близкой к германской и японской, рассматривают крупные финансово-промышленные объединения холдингового типа как наиболее результативный путь восстановления промышленного потен-

¹¹² Гуриев С., Икес Б. Бартер в деятельности российских предприятий: мифы и факты // Обзор экономики России, 1999. – №11. – С. 11-25.

циала России. С точки зрения сторонников американской модели, вопрос о холдингах является менее актуальным и стоит в общем ряду других проблем развития корпоративного построения.

Холдинг часто рассматривается исключительно как инструмент оппортунистического поведения, в частности, уклонения от налогов путем, так называемого трансфертного ценообразования¹¹³, путем захвата контроля над ликвидными активами и финансовыми потоками самостоятельных предприятий, а также над конкурентом и его рынком сбыта. Неоднозначно отношение к формированию холдингов с государственным участием. Роль государства в стимулировании интеграционных процессов в промышленности потенциально весьма высока. Одновременно высказываются сомнения в том, что государство, при очевидной неэффективности управления принадлежащими ему активами¹¹⁴, сможет добиться эффективного корпоративного построения и менеджмента в холдингах со своим участием.

Наряду с обзором развития имущественных связей в отраслях российской промышленности ставится проблема влияния холдингового построения на политику и экономическое положение предприятий. Некоторые выводы о развитии холдингов в российской промышленности 1990-х годов делались на основе анализа имущественных связей в двух отраслях – сахарной промышленности и лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности¹¹⁵.

¹¹³ Обратим внимание, что так называемое трансфертное ценообразование в холдингах можно рассматривать и как способ нейтрализации проблемы двойной надбавки, и как инструмент ценовой дискриминации.

¹¹⁴ В настоящий момент государство является участником более чем в 4000 хозяйственных обществах и Товариществах. В 364 акционерных обществах доля государства составляет 100%, в 500 – 50-100%, в 1636 – 25-50%, в 854 – менее 25%. Эффективность использования государством этой собственности крайне низка – по результатам 1997 года выплатили дивиденды лишь 7% акционерных обществ с долей участия государства, причем 96% поступивших в бюджет дивидендов получены менее чем от 1% акционерных обществ, рентабельность капитала государства в отдельных акционерных обществах составляет лишь 0,016%. Развитие и рыночное функционирование корпоративных структур холдингового типа в промышленности /Симачев Ю.В. и др. – М.: Бюро экономического анализа, 2000. – С. 144.

¹¹⁵ В современной российской литературе не существует единого определения холдингов. Неоднозначность представления о холдингах связана с

Довольно большое число авторов в принципе отказываются от определения «холдинг» в пользу термина «структура холдингового типа». Существует ряд альтернативных классификаций структур холдингового типа. Одна из них была предложена в коллективной статье Ю. Винслава, В. Дементьева, А. Меяентьева и Ю. Якутина¹¹⁶. Три типа холдингов выделялись по функциональному признаку: выполняющие по отношению к дочерним обществам исключительно, финансово-инвестиционные и финансово-контрольные функции; осуществляющие полный набор функций по отношению к дочерним предприятиям; ведущие предпринимательскую деятельность наряду с выполнением управленческих функций.

Наряду с холдингами – не определяя соподчиненности между различными типами объединений – выделяются финансово-промышленные группы, консорциумы, контрактные группы и транснациональные корпорации. В исследовательском проекте Бюро экономического анализа, посвященном холдингам¹¹⁷, выделяется два их типа – «чистый», он же финансовый холдинг, в котором материнская компания только контролирует финансовые потоки группы дочерних компаний, и «производственный», он же квазихолдинг, где материнская компания ведет производственную деятельность и одновременно, являясь центральным управленческим звеном, координирует деятельность группы как многопрофильной многоотраслевой системы.

В этой работе предложено весьма полезное деление рос-

двумя обстоятельствами. Во-первых, Гражданский кодекс предполагает возможность отношений «материнская-дочерняя компании» на двух альтернативных основах. Это имущественные связи и договорные отношения. Отсутствие указаний на конкретный тип договора, который и создает холдинг, дает почву для неоднозначных трактовок. Во-вторых, практика хозяйствования в российской промышленности такова, что возможность существенного воздействия на политику предприятия достаточно велика и со стороны таких контрагентов, которые не имеют с ним имущественных связей (в рамках системы «рекомбинированной собственности»).

¹¹⁶ Результаты деятельности интегрированных бизнес-групп в России на период начала 1998 года охарактеризованы в: Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутии Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур России // Российский экономический журнал, 1998. – №12. – С. 27-41.

¹¹⁷ Развитие и рыночное функционирование корпоративных структур холдингового типа в промышленности /Симачев Ю.В. и др. – М.: Бюро экономического анализа, 2000.

сийских холдингов на четыре типа по их происхождению: объединения юридических лиц, бывших ранее структурными подразделениями одного крупного предприятия; создание холдингов со смешанным капиталом; создание экспортоориентированных холдингов; создание холдингов на базе крупных предприятий. Все эти классификации, однако, оставляют за рамками основную институциональную проблему, возникающую в связи с анализом объединений, – альтернативные способы обеспечения выполнения контракта.

Учитывая, что основной целью формирования системы имущественных связей служит, в конечном счете, осуществление контроля, весьма плодотворна классификация, принятая во французской системе статистического наблюдения за деятельностью бизнес-групп¹¹⁸. Она основана на понятиях «ядра группы», «группы в широком смысле» и «сферы воздействия». «Ядро группы» – это совокупность предприятий, в которых головная компания (непосредственно или через систему дочерних предприятий) владеет не меньше чем 50% акций. «Группа в широком смысле» – это совокупность предприятий, зависящих в процессе принятия решений от одного или нескольких центров групп вне связи со степенью имущественных отношений. «Сфера воздействия группы» – совокупность предприятий, имеющих между собой имущественные связи. Последние могут быть прямыми или косвенными, предполагая различные уровни контроля. Принципиально выделяются три типа контроля: контроль первого порядка (фирма А владеет свыше 50% акций фирмы В), контроль второго (третьего и т.д.) порядка по отношению к фирме С, если А владеет свыше 50% акций В, а та в свою очередь – свыше 50% акций С, и не прямой контроль – например, над фирмой D, если А владеет свыше 50% акций компаний В и С, а те, в свою очередь, – такими долями компании D, которые в сумме превышают 50%. При наращивании порядков контроля возможность головной компании влиять на поведение группы, очевидно, снижается. Аналогичный эффект имеет переход от прямого к не прямому контролю.

Еще одна классификация интегрированных бизнес-групп

¹¹⁸ Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках /Авдашева С.Б., Астапович А.З., Шаститко А.Е. (ред.). – М: ТЕИС, 2000. – С. 54-65.

предложена в совместной статье автора с В. Дементьевым¹¹⁹. В российской промышленности существует три типа механизмов интеграции. Первый тип использует возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. Объединения первого типа можно назвать холдингами в узком смысле этого слова. Второй тип предлагает наличие рычагов координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. Третий тип механизмов основан на добровольной централизации ряда полномочий участниками группы.

Многообразие холдингов в узком смысле слова допускает дополнительную классификацию. К классическому холдингу относятся объединения предприятий, контрольный пакет формальных прав собственности которых сосредоточен в руках материнской компании¹²⁰. Классическими холдингами в российской промышленности являются ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», ОАО «Связьинвест», ОАО «Норильский никель», ряд нефтяных компаний (например, «ЛУКОЙЛ»). Большинство классических холдингов было создано государством в процессе приватизации.

К распределенному холдингу можно отнести такую структуру, где роль материнской компании выполняют несколько самостоятельных фирм, объединенных принадлежностью или аффилированностью одному лицу или группе совместно действующих физических лиц. К такому типу близка структура консорциума «Альфа-Групп»¹²¹. Пересечение директоратов играет существенную роль в согласовании действий партнеров по группе в ФПГ «Интеррос» и «Нива Черноземья».

В системе взаимодействия контрольные пакеты акций участ-

¹¹⁹ Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал, 2000. – №1. – С. 13-27.

¹²⁰ Использование термина «контрольный пакет акций» может быть проблематичным, так как в ряде российских холдингов «дочерние» предприятия не являются акционерными обществами, а имеют организационную форму обществ с ограниченной ответственностью или государственных унитарных предприятий.

¹²¹ См.: Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России / Паппз Я.Ш. (ред.). – М.: Центр политических технологий, 1997. – С. 175-185.

ников бизнес-группы взаимно распределены между ними. В такой бизнес-группе отсутствует материнская компания как единый центр принятия стратегических решений. Взаимоучастие в гипертрофированных масштабах наблюдалось в начале 1999 года между ЗАО «Ин-Кам», ЗАО «Кам-Ин» и ОАО «КамАЗ», владевшим 100% акций этих предприятий. В свою очередь, ЗАО «Ин-Кам» принадлежало 31,8%, а ЗАО «Кам-Ин» – 16,0% акций ОАО «КамАЗ».

Системы распределенного холдинга и взаимодействия гораздо шире распространены в российской промышленности, нежели классические холдинги с относительно легко определяемыми направлениями имущественного контроля. И эта особенность интеграционных процессов нуждается в объяснении.

1.3.1. Отраслевые особенности имущественных связей в российской экономике и роль холдингов в промышленной интеграции

Рассмотрим имущественные связи в российской экономике конца XX века, их отраслевые особенности.

С 1996 по 1999 год количество дочерних и зависимых обществ в целом по России увеличилось с 90000 до 120400. Наибольшее количество дочерних и зависимых фирм отмечается в таких отраслях, как промышленность (свыше 10000), строительство (свыше 12000), торговля (свыше 20000), финансы (свыше 19000), а также в отрасли, предприятия которой осуществляют рекламные услуги, аудиторскую деятельность, маркетинговые исследования (свыше 12000). Число зависимых структур в большинстве отраслей промышленности, во-первых, невелико, и во-вторых, оставалось достаточно стабильным на протяжении второй половины 90-х годов.

Центральные элементы процесса перераспределения имущественных прав лежат вне промышленных предприятий. Центрами большинства крупнейших объединений в промышленности России исторически служили именно финансовые компании и банки. Кроме того, в подавляющем большинстве отраслей промышленности новые интегрированные бизнес-группы (если они не были созданы в процессе приватизации) развивались на основах, не связанных с имущественными правами.

Интенсивность инвестиций предприятий отраслей промышленности в дочерние и зависимые общества на протяжении второй половины 90-х годов была подвержена существенным колебаниям. По промышленности за 1996 год сумма вложений в дочерние и зависимые предприятия выросла в 2 раза, за 1997 год – почти в 3 раза, в 1998 году – только на 47%. Одновременно наблюдались существенные различия динамики инвестиций в дочерние и зависимые структуры по отраслям. В 1996 году лидером выступала кондитерская промышленность, с ростом инвестиций в дочерние и зависимые общества более чем в 7,5 раз. В 1997 году наибольший рост инвестиций в дочерние и зависимые предприятия (6 раз) демонстрировала нефтеперерабатывающая промышленность. Бесспорным лидером в конце XX столетия стал лесопромышленный комплекс, с почти 10-кратным ростом инвестиций в дочерние и зависимые общества предприятий целлюлозно-бумажной промышленности.

Дополнить количественную характеристику процессов перераспределения имущественных прав позволяет сопоставление роста выручки отрасли и соответствующих финансовых вложений предприятий. Средняя доля выручки предприятий отрасли, которая тратилась ими на приобретение акций дочерних и зависимых обществ, а также выкуп собственных акций, относительно невелика – около 1%. Колебания инвестиций в дочерние и зависимые предприятия в отраслях российской промышленности в 1996–1998 годах несравнимы с колебаниями инвестиций в выкуп собственных акций. За периодом инвестиций в дочерние и зависимые общества в 1996 и частично в 1997 году последовал период инвестиций в предотвращение захвата предприятий со стороны аутсайдеров – период «окапывания». Наибольшей интенсивности тенденции окапывания достигали в 1997 году в промышленности строительных материалов, лесном и лесоперерабатывающем комплексе (на выкуп собственных акций в среднем были потрачены суммы, равные 6-кратному приросту выручки за предыдущий год). В 1998 году больше всего средств (в относительном выражении) на выкуп собственных акций было потрачено в электроэнергетике и автомобильной промышленности – сумма расходов была равна 3-кратному приросту выручки за предыдущий год.

Государственная инициатива по формированию холдинговых структур в ряде жизнеобеспечивающих и экспортоориентированных отраслей, а затем залоговые аукционы привели к возникновению в России ряда крупных групп, объединенных холдинговыми отношениями. Крупнейшими среди них являются РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», НК «ЮКОС» и «ЛУКОЙЛ», группы банков «ОНЭКСИМ», «Российский кредит», «Альфа». Среди объединений, быстро наращивающих масштабы деятельности после августа 1998 года, необходимо назвать ПК «Сургутнефтегаз», группу «Сибирский алюминий», «Северсталь» и некоторые другие.

По мнению Я. Паппэ¹²², на конец XXI столетия в российской экономике сформировались от 30 до 50 крупных групп, игравших заметную роль на макро- или отраслевом уровне и не входивших в качестве составной части в более крупные интегрированные структуры.

Вслед за большинством авторов, рассматривавших крупные объединения в экономике России, Паппэ делит их на банковские и промышленные бизнес-группы в зависимости от того, банк или промышленное предприятие исходно выступало в качестве головной компании. Третья возможность возникновения группы – во главе со специально созданной финансовой структурой – успешно осуществлялась только в случае особой поддержки местных администраций.

В центре анализа Паппэ находилось обобщение опыта отраслевой составляющей крупнейших холдингов, а также тенденций развития структуры распределения имущественных прав и управления этими организационными единицами.

Сравнительный анализ банковских и промышленных бизнес-групп показал, что структура промышленных холдингов – даже если не рассматривать крупнейшие промышленные холдинги России «ЛУКОЙЛ» и «Газпром» – гораздо более стройна. Банковские холдинги демонстрировали тенденцию к не-

¹²² Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России /Паппэ Я.Ш. (ред.). – М.: Центр политических технологий, 1997; Паппэ Я.Ш. Крупнейшие российские интегрированные бизнес-группы: основные тенденции и этапы развития, их роль на товарных рынках //Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках /Авдашева С.Б., Астапович А.З., Шаститко А.Е. (ред.). – М.: ТЕИС, 2000. – С. 201-258.

разборчивости промышленной структуры, конгломератным образованиям. Этому существует целый ряд объяснений, от наиболее мягкого – диверсификация промышленных активов¹²³, до жесткого утверждения о неразумности инвестиционной политики в рамках «избыточного стремления к формированию холдингов»¹²⁴.

Несмотря на конгломератную структуру промышленных объединений вокруг банков, их роднит наличие нескольких обязательных компонентов. Подавляющее большинство банковских объединений включают¹²⁵:

- производителей экспортируемого сырья (нефтяные компании, металлургические комбинаты или производители минеральных удобрений);

- предприятия высокотехнологических отраслей, обладающих экспортным потенциалом (например, авиакосмической или судостроительной);

- предприятия отраслей с коротким технологическим циклом, производящие продукцию для конечного рынка (легкая, пищевая промышленность, промышленность строительных материалов);

- предприятия отраслей, связанных с перспективными технологиями. Первый и третий компоненты обеспечивают группу как валютной выручкой от экспорта, так и рублевой выручкой от продаж на внутреннем рынке, второй и четвертый – представляют собой инвестиции в будущее. Однако обращает на себя внимание, что внедрение банковских групп в названные отрасли скорее можно охарактеризовать как стремление к присутствию, без реальных усилий по реорганизации системы производства и сбыта контролируемых предприятий.

Одновременно ряд авторов, в частности, Э. Перотти и С. Гельфер¹²⁶, обнаружили, что только в рамках банковских групп, в противоположность промышленным, происходит реальное перераспределение средств. Можно сделать вывод,

¹²³ Там же.

¹²⁴ Развитие и рыночное функционирование корпоративных структур холдингового типа в промышленности /Симачев Ю.В и др. – М.: Бюро экономического анализа, 2000.

¹²⁵ Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках /Авдашева С.Б., Астапов А.З., Шаститко А.Е. (ред.). – М.: ТЕИС, 2000.

¹²⁶ Перотти Э., Гельфер С. Инвестиционное финансирование в российских финансово-промышленных группах: Рабочая статья РЕЦЕП, №3. – М., 1998.

что формирование банковских конгломератов, при наиболее развитой инфраструктуре перераспределения финансовых ресурсов, испытывало более сильное воздействие особенностей переходной экономики. Неустойчивость положения банков как центров интеграции усугубляет ориентацию их на краткосрочные цели. При этом переходная экономика отличается слабостью сигналов о потенциальной эффективности инвестиций в промышленные активы вследствие отсутствия более или менее свободного доступа к ним. Эффективность использования промышленных активов зависит не столько от их характеристик, сколько от того, в чьих руках они находятся. Возможность экспроприации прибыли может возникнуть при обладании почти любым типом активов.

Развитие отраслевой структуры промышленных групп в России также демонстрировало целый ряд важных особенностей по сравнению с мировым опытом. Формирование холдинговых структур могло идти по одному из трех основных направлений: вертикальная интеграция «назад» – установление контроля над предприятиями-поставщиками; вертикальная интеграция «вперед» – установление контроля над предприятиями – потребителями; горизонтальная интеграция в рамках основной специализации. Первое направление вертикальной интеграции выглядит перспективным для российских конгломератов.

При этом преследуются две цели нейтрализация двойной надбавки и закрытие рынка для потенциальных конкурентов. Судя по всему, первая цель доминирует для крупных прибыльных компаний в отношении тех отраслей, продукция которых характеризуется низкой эластичностью технологического замещения. Удачными в этом направлении были действия ОАО «Газпром» и РАО «ЕЭС России», осуществленные в газохимии и производстве энергетического угля. Активная интеграция «назад» проводится лучшими предприятиями целлюлозно-бумажной промышленности. Довольно часто попытки интеграции с помощью имущественных прав, когда компании противостоит сопоставимый по размеру контрагент, заканчиваются неудачей.

Интеграция «вперед» также позволяет нейтрализовать проблему двойной надбавки и предотвратить возможности экспроприации ренты. Это направление интеграции в России часто связывается с установлением контроля над неплатеже-

способными потребителями путем конвертации задолженности в акции либо с помощью процедуры банкротства с назначением лояльного кредитору внешнего управляющего.

Горизонтальная интеграция, позволяющая использовать эффект масштаба и приобретать рыночную власть, в России практикуется сравнительно редко. Ожидаемые выигрыши незначительны по сравнению с затратами на приобретение эффективных конкурентов. Что же касается неэффективных предприятий, то хотя издержки на их поглощение невысоки, но реструктуризация требует масштабных инвестиций, и для них ожидаемая отдача оказывается несопоставимо мала по сравнению с затратами.

Несмотря на различия структуры банковских и финансовых конгломератов, объединяет их стремление к созданию внутри группы полного набора компаний, обеспечивающих торгово-финансовую инфраструктуру: банка, торгового дома, страховой компании, негосударственного пенсионного фонда. Такая тенденция развития промышленной организации служит признаком высоких транзакционных издержек благодаря значительной вероятности экспроприации, внешние контракты замещаются внутренними не на уровне отдельной фирмы, а на уровне группы. Интернализация транзакционных издержек происходит в форме повышения сложности внутри-групповой координации, что сопровождается увеличением масштабов группы и включением в нее функционально инородных компонентов.

Исследование тенденций развития отношений и управления в крупнейших финансово-промышленных конгломератах показывает, что в последнее время роль титулов собственности как основы для реальных прав собственности возрастает. В отличие от первой половины 90-х годов, реже становятся случаи силового оттеснения владельца контрольного пакета от власти на предприятии. Напротив, достаточно частым явлением стали случаи недружественного захвата интегрированными группами контрольного пакета крупных промышленных предприятий и банков с последующим увольнением нелояльных новым собственникам менеджеров. Хотя снижение интенсивности явных конфликтов по поводу реальных прав собственности говорит не столько о развитии инфраструктуры защиты прав собственности, сколько о переводе этого конфликта в неявную форму. Высокие затраты на приобретение контроля с

помощью титулов собственности как таковых привели к снижению активности по перераспределению имущественных прав, сузили масштабы рынка корпоративного контроля.

К началу XXI века обладание крупным пакетом акций уже являлось достаточным основанием для претензий на контроль и получение дохода. Тем не менее, сами по себе права собственности еще не являются достаточными основаниями для получения интегрированной группой контроля над предприятием. Помимо владельцев контрольного пакета прав собственности, на российских предприятиях существует, как минимум, две группы владельцев фактических прав собственности. Первую группу составляют инсайдеры, под которыми мы здесь понимаем не только менеджмент, но и иные влиятельные локальные группировки, вторую – исполнительная власть (в зависимости от размера предприятия – городская, региональная или федеральная). Только установление равновесия в этом «треугольнике сил» обеспечивает собственнику эффективный контроль над предприятием. В случае конфликта любая из сторон в настоящее время, как правило, проигрывает коалиции двух других. Особая роль местных администраций служит важнейшим свидетельством отсутствия реальной защиты имущественных прав в российской экономике и одновременно – нестабильности фактического распределения прав собственности.

Для подавляющего большинства крупных российских интегрированных групп характерна непрозрачность формальных отношений собственности. Преобладающей формой холдинга в большинстве развивающихся групп – кроме крупнейших, с высоким и экономическим, политическим потенциалом, – является распределенный холдинг. Это форма имущественных связей типична не только для крупнейших групп, но и для относительно небольших.

Распределенный холдинг служит очевидным способом защиты от передела имущественных прав с помощью, как титулов собственности, так и других механизмов. В частности, система распределенного холдинга позволяет обойти ряд законодательных ограничений, предусмотренных, в частности, Законом «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». При прочих равных условиях, чем более запутана система имущественных взаимоотношений, тем меньшей привлекательностью обладает входящее в

при этом не происходит. Этот процесс начался и приобрел масштабность еще в первые годы рыночных реформ. Важнейшим стимулом для него было широкое распространение в российской экономике неденежных форм расчетов и вытекающей отсюда необходимости выстраивания сложных вексельно-зачетно-бартерных схем.

Второй путь формирования объединений, не связанных имущественными правами, получил развитие лишь во второй половине 90-х годов. Он был вызван к жизни началом относительно широкого применения в российской промышленности механизма банкротства. Управленческие группы стали формироваться путем введения на предприятиях на длительный срок процедуры внешнего управления и назначения на должность внешнего управляющего представителей кредиторов.

Исследование структуры имущественных связей позволяет ответить на следующие два принципиальных вопроса: какой тип контроля (первого порядка, второго и т.д. порядков, не прямой) и какой тип холдингов (классический, распределенный, система взаимоучастия) характерны для российской промышленности? Попытаемся дать оценку возможностей холдинговых структур в процессе инвестирования.

а). Анализ имущественных связей сахарной промышленности

Здесь будет уместным обратиться к анализу имущественных комплексов сахарной промышленности. Особенности вертикальных контрактов в технологических цепочках сахарной промышленности уже были объектом анализа еще в 1998 году¹²⁸. Было установлено, что начиная с 1994–1995 годов определяющим фактором вертикальных контрактов на рынке сахара служит давальчество как форма организации контракта между поставщиком сырья (сахара-сырца или сахарной свеклы) и перерабатывающим предприятием. При такой организации отраслевого производства поставщик сырья приобретает вполне действенный контроль над потоками товара, не нуждающийся в подкреплении рычагами, связанными с облада-

¹²⁸ Авдашева С.Б., Розанова Н.М., Поповская Е.В. Вертикальные ограничения в российской экономике. – М.: ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 1998.

сферу воздействия группы предприятие для потенциального инвестора. Одновременно неясность отношений собственности снижает эффективность управления и повышает вероятность оппортунистического поведения инсайдеров, прежде всего менеджеров.

Отличительной спецификой развития холдингов в российской промышленности является тенденция к отделению вертикали собственности от вертикали управления. Функции управления передаются специально созданному юридическому лицу (третий тип исполнительного органа в соответствии с Законом «Об акционерных обществах»), не обладающему никакими значимыми активами, а материнская компания прекращает выполнять функции управления.

Важное значение среди финансово-промышленных конгломератов России имеют так называемые управленческие группы, в противоположность имущественным. Распространение объединений компаний, не имеющих значительных имущественных связей, отражает особую роль рыночных контрактов в переходной экономике. Из-за высоких внешних транзакционных издержек в переходной экономике фактические границы фирмы расширяются за пределы юридически зарегистрированного предприятия. Устойчивые контрактные отношения в ряде случаев заменяют внутрифирменные связи. Структура хозяйственного пространства меняется таким образом, что контракты между юридически независимыми лицами могут означать создание некой «квазифирмы». На уровне разграничения фактических и формальных прав собственности это означает, что контракты между предприятиями – как явные, так и неявные – приобретают значительную роль в качестве механизма координации в экономике, в том числе в качестве основы интеграции.

Паппэ¹²⁷ выделяет два пути формирования объединений, не связанных имущественными правами. Первый путь состоит в постепенном установлении тесных связей между рядом промышленных предприятий (в особенности экспортеров) и обслуживающими их крупными трейдерами, банками и взятии на себя последними некоторых управленческих функций. Приобретения доминирующего объема прав собственности

¹²⁷ Паппэ Я.Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника. 1992–2000. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

нием имущественными правами.

Заметим, решающая роль давальческих контрактов для контроля над движением продукции остается в силе и поныне. Доля сахара, произведенного из давальческого сырья, в общем объеме выпуска достигла, например, в 2009 году 95%. Среди поставщиков давальческого сырья по-прежнему основное место занимают компании, выполняющие посреднические функции между стадией производства сырья и стадией переработки. В 2008 году сельскохозяйственные предприятия России реализовали по давальчеству около 50% сахарной свеклы. Однако с учетом паритетного деления рынка сырья между внутренним производством и импортом давальческое сырье, поставляемое именно сельскохозяйственными производителями, составляет лишь около четверти объемов, перерабатываемых сахарными заводами.

В настоящем исследовании была поставлена цель проанализировать модели распределения имущественных прав на сахарных предприятиях. В результате приватизации титулы собственности практически на всех сахарных предприятиях были относительно равномерно разделены между внутренними акционерами, в первую очередь их работниками. Число акционеров на всех без исключения сахарных предприятиях и сейчас достаточно велико.

Вместе с тем по направлению трансформации корпоративного построения можно выделить две группы предприятий. Первая – более многочисленная – сохраняет систему распяленной собственности и даже развивается в направлении большей автономии в распределении имущественных прав. В частности, только за период 1998–1999 годов около десятка сахарных заводов России (всего их около 100) преобразовались (или заявили о подготовке к преобразованию) в народные предприятия, устав которых предусматривает введение ограничений на максимальный пакет акций, которыми могут владеть как внешние акционеры, так и акционеры – работники предприятия.

Вторую группу предприятий отличают относительно далеко зашедшие процессы концентрации собственности. Наряду с сохранением акций мелкими акционерами, в первую очередь работниками предприятия, здесь происходит выделение крупных акционеров. Тем не менее, классифицировать возникающие

структуры распределения собственности довольно трудно.

Например, на Нижегородском сахарном комбинате произошло становление четкой системы аутсайдерской собственности. Контрольный пакет из 51% акций принадлежит финансово-промышленному центру «ЭкОйл», а еще 40% – связанной с ним компании «Татнефть – Нижний Новгород». Относительно ясно корпоративное построение на предприятиях Тульской области, где до сих пор, по крайней мере, значительная часть пакета находится в государственной собственности. Одновременно ряд сахарных заводов участвуют в весьма сложных цепочках распределения имущественных прав.

Примером весьма сложного и запутанного распределения собственности служит комплекс предприятий, связанных с холдинговой компанией «Центр-Сахар» и центральной компанией ФПГ «Союзагропром» (рисунок 1.3.1).

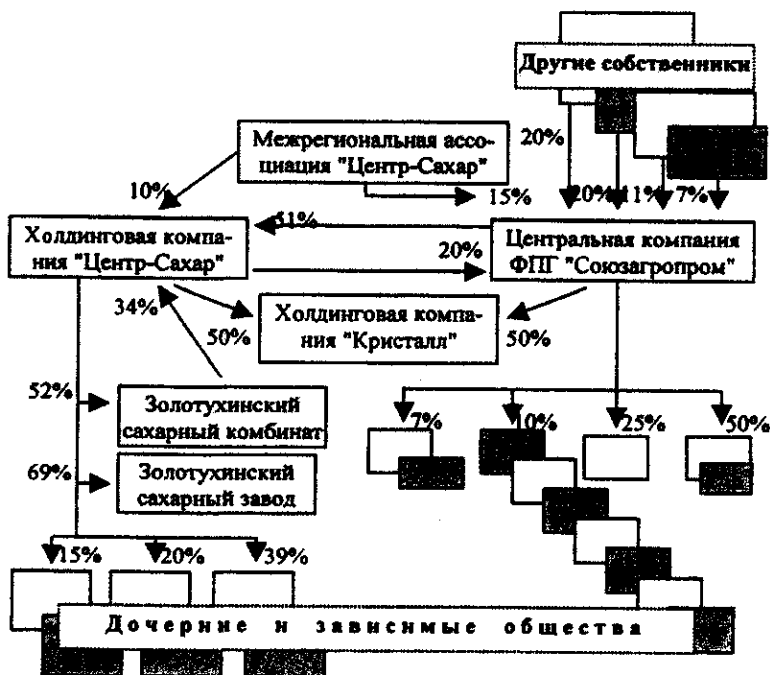


Рис. 1.3.1. Имущественные связи компании «Центр-Сахар» и центральной компании ФПГ «Союзагропром»

В этом комплексе предприятий сложно даже определить ядро группы. На первый взгляд это – центральная компания ФПГ «Союзагропром». Однако если считать регистрацию по одному почтовому адресу достаточным основанием для подозрений об аффилированности, скорее всего, мы видим распределенный холдинг, где роль головной компании выполняют фирмы, связанные с межрегиональной ассоциацией «Центр-Сахар».

Не исключено, что вывод о наличии распределенного холдинга неверен, если группа компаний, владеющая в сумме контрольным пакетом акций ФПГ «Союзагропром», не принадлежит единственному акционеру. Но также не исключено, что модель распределенного холдинга еще не раз воспроизводится в представленной группе предприятий. Как мы видим, в большинстве предприятий, где крупными пакетами владеют центральная компания ФПГ «Союзагропром» и холдинговая компания «Центр-Сахар», эти пакеты не достигают контрольных и зачастую – даже блокирующих. По всей вероятности, группа предприятий определена нами не исчерпывающе (в частности, неизвестна структура инвестиций фирмы «Кристалл», которая и определена как холдинговая компания, а также акционеров центральной ФПГ «Союзагропром»).

В любом случае представленная модель распределения имущественных связей отличается целым рядом интересных особенностей. Во-первых, это чрезвычайно запутанные имущественные связи в ядре группы. По крайней мере, четыре крупных акционера владеют акциями центральной компании ФПГ «Союзагропром» (включая холдинговую компанию «Центр-Сахар», которая сама служит дочерней компанией центральной компании ФПГ «Союзагропром»). При объединении трех любых из этих четырех компаний их пакет становится контрольным, и они могут противостоять четвертой. Даже при весьма близкой аффилированности лиц, контролирующих эти компании, такой вариант развития событий – по крайней мере, потенциально – полностью исключить нельзя.

Запутанность связей создается широким использованием перекрестного владения акциями. Внутри рассматриваемой группы перекрестное владение существует на разных уровнях контроля – как между центральной компанией ФПГ «Союзагропром» и компанией «Центр-Сахар», так и между «Центр-

Сахар» и Золотухинским сахарным комбинатом, а также между двумя упомянутыми компаниями и Золотухинским сахарным заводом.

Второй важной особенностью имущественных связей служит значительное число порядков контроля. Если считать главную компанию группы распределенным холдингом, то, например, над Золотухинским сахарным заводом и одноименным сахарным комбинатом осуществляется контроль третьего порядка. В случае, если имущественные права на указанную выше группу предприятий принадлежат, в конечном счете, еще какой-то фирме, порядок контроля еще выше. При прочих равных условиях, при нарастании порядков контроля и увеличении числа компаний, входящих в ядро группы, вероятность возникновения оппортунизма существенно растет. Издержки реализации имущественных прав внутри группы предприятий увеличиваются, что снижает эффективность их использования.

Такая столь запутанная система имущественных связей возникла, однако, не спонтанно, а создана вполне сознательно. Косвенным доказательством может служить характеристика хозяйственной деятельности холдинговой компании «Центр-Сахар». Заметим, что в 1998 году в ней работали 3 человека, в течение года была осуществлена единственная сделка, связанная с передачей пакетов акций. Три работника компании вознаграждения не получали. Очевидно, эта компания была создана исключительно для держания акций, без осуществления какого бы то ни было управления, как хозяйственной деятельностью, так и пакетами акций контролируемых предприятий. Существует определенный соблазн назвать такую структуру финансовым холдингом, в отличие от производственного. Однако эта классификация представляется в нашем случае неплототворной, поскольку гораздо более целесообразно рассматривать холдинговую компанию «Центр-Сахар» (и по всей вероятности, такую же компанию «Кристалл») в качестве всего лишь инструмента архитектуры имущественных связей.

Третьей особенностью группы служит чрезвычайно широкий региональный и отраслевой охват инвестиций компаний, образующих ее ядро. Преобладают пакеты акций предприятий технологической цепочки пищевой промышленности – от первичной переработки сельскохозяйственной продукции до тор-

говли. Но внутри пищевой промышленности явной специализации нет – можно лишь обратить внимание на отсутствие среди сферы воздействия группы мясокомбинатов. Практически невозможно оценить направление интеграции с точки зрения принадлежности предприятий к различным стадиям технологической цепочки. Непонятно, преобладает ли интеграция «вперед» или «назад».

Что касается географии, в группе действительно преобладают предприятия Центрально-Черноземного района России. Сам по себе этот ареал достаточно широк – одновременно мы видим присутствие в группе участников из Москвы, Московской области и Кургана. С одной стороны, это свидетельствует об отсутствии продуманной стратегии при формировании группы, с другой – об очевидной сложности реального управления входящими в сферу ее воздействия предприятиями.

Анализируя положение двух названных групп предприятий сахарной промышленности, важно отметить, что предприятия первой группы (с тенденциями консервации инсайдерской собственности) имеют, как правило, меньшую прибыль при прочих равных условиях. Объяснять более высокую прибыль предприятий с развивающейся аутсайдерской системой собственности ее преимуществами мы не имеем оснований, поскольку так же вероятно обратная связь между эффективностью и формой собственности. Изначально более прибыльные – по крайней мере, потенциально – предприятия представляют больший интерес для внешних собственников.

Другое важное различие связано с финансовыми инвестициями предприятий. Ни одно предприятие первой группы не имеет дочерних и зависимых обществ. Невелико число дочерних и зависимых структур и у предприятий второй группы, причем, по всей вероятности, происхождение большинства из них связано с выделением и приобретением самостоятельности бывших структурных подразделений (ремонтных, культурно-бытовых и т.д.). Реже среди дочерних и зависимых обществ встречаются организации, специализирующиеся на оптовой торговле. Тем не менее, определенно важно отметить, что формирование имущественных связей как способ реструктуризации используется исключительно предприятиями с установившейся или развивающейся аутсайдерской системой собственности.

б). Специфика развития интеграционных структур в системе имущественных связей

Проанализировав тенденции развития интегрированных структур холдингового типа в российской промышленности в течение 90-х годов, сделаем выводы о лейтмотивах развития интегрированных групп, основанных на формальных имущественных правах.

Те стимулы создания интегрированных групп, которые находятся в центре современного неоклассического и институционального анализа, полностью сохраняют свою значимость для российской экономики. Вместе с тем, формы развития интегрированных групп испытывают сильное воздействие следующих трех факторов, характеризующих российскую переходную экономику: низкий уровень защищенности контрактов, делающих высокой вероятностью экспроприации ренты; высокая субъективная оценка хозяйственного риска, а следовательно, ориентации на краткосрочную эффективность принимаемых решений; сохранение относительно мягких бюджетных ограничений. В рамках этой концепции можно объяснить целый ряд важных особенностей объединений холдингового типа в российской промышленности. В первую очередь, это относительно низкий уровень развития имущественных связей. В условиях слабой защищенности контрактов, поддержание прав контроля, основанных на обладании титулами собственности, требует дополнительных инвестиций. В частности, это затраты, связанные со стимулирующими контрактами менеджеров и поддержкой местных администраций. В принципе затраты собственников (явные и неявные), связанные с предотвращением оппортунизма менеджеров существуют в любой экономике с достаточно развитым производством, где собственность и управление по определению разделены.

Особенностью переходной экономики России служит существенно более высокая оценка всеми экономическими агентами, в том числе и менеджерами, сегодняшних выгод по сравнению с будущими (низкий уровень субъективного дисконтирующего множителя). Следовательно, эта часть текущих затрат на поддержание контроля оказывается существенно выше. Сказанное еще в большей степени относится к затратам на обеспечение поддержки местных администраций. Считается, что в индустриально развитых странах Запада собственники

вообще не несут явных затрат на обеспечение выполнения обязательных функций государства, в отличие от современной России. Относительно высокие затраты на обеспечение прав собственности при низкой оценке связанных с ними будущих выгод дестимулируют развитие имущественных связей.

Высокая оценка текущих выгод по сравнению с будущими создает достаточно уникальный феномен, иногда называемый возникновением «собственников-оппортунистов», использующих попадающие под их контроль предприятия исключительно в качестве источника перелива активов. Значительная часть собственников рассматривает принадлежащие им активы не с точки зрения создания прибыли (profit-making), а с точки зрения извлечения ренты (rent-seeking). Широкое распространение этого феномена делает недружественный захват в России особенно опасным и повышает затраты на ограничение доступа к активам. Для отдельных предприятий широко используемым методом предотвращения захватов служат инвестиции в выкуп собственных акций у акционеров, для бизнес-групп – создание сложной системы перекрестного владения.

Альтернативой развития имущественных связей выступает система рекомбинированной собственности, применительно к вертикальным контрактам выступающая в форме создания управленческих (менеджментческих) холдингов. В более мягкой форме – рекомбинированная собственность проявляется в гипертрофированно высокой роли персональных связей при поддержании имущественных прав. Менеджментческие холдинги обеспечивают относительно неустойчивый контроль над активами входящих в группу предприятий, однако и не требуют затрат на развитие системы имущественных прав. Последнее приобретает большое значение в условиях низкой ценности будущих выгод.

Масштабное распространение получило мнение о том, что рекомбинированная собственность, а следовательно, менеджментческие холдинги могут представлять собой достаточно успешный путь реструктуризации промышленности в России¹²⁹. Эта точка зрения отталкивается от того, что никакое первоначальное распределение прав не может адекватно от-

¹²⁹ Стиглиц Дж. Куда ведут реформы (к десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики, 1999. – №7. – С. 4-30.

ражать ни возможности контроля над предприятиями, ни его эффективности. В этом контексте рекомбинированная собственность – обеспечивающая более динамичное перераспределение контроля над предприятием – соответствует реальным условиям хозяйствования в переходной экономике.

Основная проблема, на наш взгляд, состоит в том, что рекомбинированная собственность предполагает – в большей или меньшей степени сохранение «статус-кво» в системе организации промышленности. Радикального преобразования структуры промышленности, модернизации системы управления и повышение общей его эффективности система рекомбинированной собственности обеспечить не может. Сказанное полностью относится к процессам интеграции. В условиях рекомбинированной собственности интеграционные тенденции неустойчивы и дают слабые результаты из-за отсутствия действенной системы контроля в агентских отношениях. Система рекомбинированной собственности имеет целый ряд других недостатков. Один из наиболее существенных состоит в том, что при такой системе распределения реальных прав собственности предприятия не могут серьезно рассчитывать на внешние источники финансирования.

Еще одной важной особенностью системы имущественных отношений в современной России служит широкое распространение модели распределенного холдинга и множественность уровней контроля там, где координация достигается все же с помощью имущественного контроля. Основным достоинством распределенного холдинга служит повышение затрат, необходимых для экспроприации со стороны явных или неявных контрагентов. Непрозрачность имущественных связей служит одним из важных условий сохранения устойчивого реального контроля над промышленными активами.

Одновременно такая организация имущественных прав снижает и эффективность корпоративного управления, и привлекательность предприятий с точки зрения инвестора-аутсайдера. Кроме того, условия распределенного холдинга вместе с множественностью уровней контроля повышают явные и неявные затраты на обеспечение реальных прав собственности.

Особенностью холдинговых структур в России также является стратегическое использование системы неплатежей в отношениях материнской и дочерней компании. Относительно

мягкие бюджетные ограничения позволяют создавать дополнительную прибыль, наращивая дебиторскую задолженность зависимой компании, находящейся на предыдущей стадии технологической цепочки. Кроме того, дебиторская и кредиторская задолженность могут эффективно выполнять роль «отравленных пилюль». Одновременно кредиторская задолженность не создает возможности «экспроприации», если кредитором служит дочерняя или зависимая компания.

Все перечисленные особенности организации холдингов, основанных на распоряжении титулами собственности, снижают эффективность использования формально закрепленных имущественных прав в качестве инструмента вертикальной интеграции. Следовательно, повышается роль альтернативных инструментов межфирменной координации.

Значительную часть российской промышленности объединяют финансово-промышленные группы, существенно различающиеся по масштабу деятельности, составу, мотивам создания и результатам функционирования.

1.3.2. Финансово-промышленные группы как инструмент установления интеграционных связей в российской экономике

Возникновение первых ФПГ в российской экономике относится к 1993 году. Необходимость создания в той или иной форме объединений российских предприятий была осознана с развитием процесса приватизации. Либерализация экономики обнажила проблему слабой интеграции российской промышленности. В период существования командно-административной системы 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 года основной причиной неблагополучного состояния предприятий становится разрыв традиционных хозяйственных связей. Его роль усилилась в ходе приватизации, объектом которой было предприятие как таковое, вне системы его поставок и сбыта. Общеизвестно,

что такая политика приватизации существенно стимулировала конкуренцию, предотвратив возникновение на базе министерств и объединений СССР сверхкрупных промышленных монополий¹³⁰. Однако одновременно ослабили и вертикальные связи в российской промышленности.

ФПГ стали лишь одним из инструментов установления (или восстановления) интеграционных связей в российской экономике. Их особенностью по сравнению с другими механизмами интеграционных процессов служит, по крайней мере, декларированная поддержка государства. Другие формы объединений предприятий возникали либо вне системы поддержки со стороны регулирующих органов, либо вопреки ей. Таким образом, в отличие от «возникающих естественно» холдингов, основанных на имущественных связях и групп, объединенных натуральными расчетами, ФПГ можно охарактеризовать как индуцированную форму организации отрасли.

Формирование ФПГ, помимо общей целесообразности интеграционных процессов, на первый взгляд, стимулировалось теми мерами государственной поддержки, которые были сформулированы в Указе Президента РФ «О мерах по стимулированию создания и деятельности ФПГ» в 1993 году и закреплены Законом РФ «О финансово-промышленных группах» в 1995 году. Наиболее существенными среди декларированных мер государственной поддержки являются: возможность признания участников ФПГ консолидированной группой налогоплательщиков; возможность ведения консолидированного учета и баланса ФПГ; возможность передачи в доверительное управление центральной компании ФПГ временно закрепленных за государством пакетов акций участников этой группы; 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 направлением полученных средств на развитие предприятий группы; предоставление государственных гарантий для привлечения инвестиций на предприятия ФПГ; предоставление

¹³⁰ Joskow P., Schmalensee R., Tsukanova N. Competition Policy in Russia during and after Privatization //Brooking Papers of Economic Activity, 1994. – Vol. 31.

инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов развития группы.

В современных условиях можно констатировать, что предприятия, входящие в группы, практически не пользуются льготами, которые определены Законом о ФПГ. Одной из причин этого является противоречие между законодательно закрепленными методами поддержки групп с другими действующими правовыми актами. Другая причина кроется в изменении позиции регулирующих органов относительно официально зарегистрированных ФПГ.

Началом процесса формирования ФПГ в России стал Указ Президента РФ, подписанный в декабре 1993 года. С этого времени процесс оформления ФПГ идет достаточно активно. Если к концу 1993 года в России была зарегистрирована единственная ФПГ, включавшая 20 промышленных предприятий, то к концу 1994 года число групп увеличилось до 7, а число промышленных предприятий, объединенных группами, – до 150, к концу 1995 года число групп – до 27, а предприятий – до 273. К концу 1996 года соответствующие цифры достигли 46 и 710, к концу 1997 года – 72 и 967, к концу 1998 года – 80 и 1200, к концу 1999 года их число увеличилось до 95 и 1350, а к концу первой декады XXI столетия их уже стало около 150 и 1800.

Даже неполные сведения позволяют увидеть, что они охватывают значительную часть промышленного производства.

Активность процесса формирования ФПГ существенно различалась по отраслям промышленности. Лидером по количеству предприятий, объединенных официальными ФПГ, служит машиностроение, за ним следуют пищевая и оборонная промышленности. В начале XXI столетия на предприятиях машиностроения, объединенных ФПГ, производилось 28% продукции отрасли, было занято 8% общего числа работников и получено 70% прибыли отрасли. Действительно, именно в машиностроении негативные процессы дезинтеграции проявились наиболее отчетливо и необходимость какой-то институциональной формы согласования деятельности предприятий являлась наиболее насущной. Приведенные данные показывают, что на настоящий момент группами объединена наиболее эффективная часть предприятий отрасли.

На статус официальной ФПГ, как правило, не претендуют разветвленные холдинговые структуры (нефтяные компании,

ОАО «Газпром» и др.). Стремление к получению такого статуса нередко сочетается со стремлением партнеров по группе воспользоваться потенциальными результатами интеграции, не прибегая к жесткой централизации контроля над ресурсами. Как следствие, отмечается малочисленность официальных ФПГ с преобладанием холдинговых отношений между участниками. К группам с большим влиянием этих связей можно отнести, в частности, ФПГ «Сибгагроماش» и «Эксохим».

а). Классификация финансово-промышленных групп с учетом мирового опыта

Присутствует целый ряд классификаций действующих в России ФПГ. Для создания адекватного представления о роли, которую играют группы в российской промышленности, помимо приведенной выше отраслевой принадлежности, важна классификация по масштабу их деятельности. В качестве последнего могут рассматриваться сумма оборота компаний, входящих в ФПГ, сумма стоимости их активов, численность занятых и сумма добавленной стоимости предприятиями, объединенными в группу. Распределение зарегистрированных российских ФПГ по этим показателям чрезвычайно неравномерно. Пять крупнейших зарегистрированных групп, например, в 1999 году получили 65% выручки и использовали 54% работающих на всех предприятиях российских ФПГ. Сумма уставного капитала центральных компаний этих пяти крупнейших ФПГ составляла 90% среди всех групп. Подразделяя официально зарегистрированные ФПГ по сумме выручки на малые (за 1999 год сумма выручки до 100 млн долларов), средние (сумма выручки от 100 до 1000 млн долларов) и крупные (выручка свыше 1000 млн долларов), мы получим¹³¹, что приблизительно 20% ФПГ являются крупными, 30% – средними и 50% – малыми.

Немаловажной особенностью распределения зарегистрированных ФПГ по выпуску и численности занятых, с одной стороны, и по сумме уставного капитала центральной компании, с

¹³¹ Дементьев В. Российские финансово-промышленные группы: цели и результаты функционирования // Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках / Авдашева С.Б., Астапович А.З. Шаститко А.Е. (ред.). – М.: ТЕИС, 2000. – С. 95-181.

другой-служит существенное расхождение между величиной группы с точки зрения выпуска ее предприятий и с точки зрения суммы уставного капитала центральной компании. Так, среди 10 ФПГ с наибольшей суммой уставного капитала лишь 3 одновременно являются крупнейшими (попадают в первую десятку) по объему производства предприятий группы.

Другим критерием классификации служит разделение ФПГ на банковские и промышленные. 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. Промышленные ФПГ в отличие от банковских 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. Полученные в последние годы эмпирические данные говорят о том что, наиболее активно процессы интеграции и сопровождающее их перераспределение финансовых потоков между предприятиями идут именно в банковских группах¹³².

Далее, существующие ФПГ можно классифицировать в соответствии с особенностями целевых рынков, на которых действуют образующие их предприятия. В соответствии с этим критерием ФПГ подразделяются на локальные, федеральные и международные (транснациональные). Наконец, важным критерием классификации ФПГ служит взаимосвязь тех целевых рынков, на которых действуют образующие их предприятия. В соответствии с этим критерием, ФПГ можно разделить на вертикальные и горизонтальные объединения, а также конгломераты. К концу XX столетия мы относили к официальным ФПГ с преобладанием вертикальной интеграции 23 из 50 объединений, в свою очередь, из них 5 были ограничены рамками областей, 15 – носили межрегиональный характер и 3 относились к транснациональным группам. По оценке А. Войтенко, доля вертикально интегрированных групп в общем числе ФПГ еще выше. К вертикально интегрированным он относит 60% официально зарегистрированных ФПГ, считая 19% – горизон-

¹³² Перотти Э., Гельфер С. Инвестиционное финансирование в российских финансово-промышленных группах: Рабочая статья РЕЦЕП. – М., 1998. – №3.

тальными, а 21% – конгломератными¹³³.

Таким образом, ФПГ объединяют разнородные группы предприятий, с различным экономическим потенциалом, многогранными взаимоотношениями между предприятиями (принадлежащие к единой технологической цепочке, производящие заменяющие товары, не связанные ни технологически, ни целевыми рынками), с разномасштабным географическим охватом деятельности группы. По всей вероятности, мотивы объединения предприятий в ФПГ не в меньшей степени различаются между собой. Этот факт необходимо иметь в виду, анализируя различные подходы и оценки их деятельности.

Большинство как отечественных, так и зарубежных экономистов также оценивают ФПГ как феномен интеграции. Однако они рассматриваются не столько как аналог «промышленных сетей», широко распространенных в мире, сколько как инструмент смягчения последствий «провалов» процесса реструктуризации. В частности, И. Голдберг и Р. Десаи считают, что «в отсутствие мощных стратегических местных инвесторов, наряду с сохраняющимися барьерами на пути вступления на рынок иностранных банков, ФПГ становятся структурами, вероятно, способными возглавить структурную перестройку очень крупных предприятия»¹³⁴.

Некоторые авторы видят в ФПГ путь решения проблем несогласованности интересов и оппортунистического поведения предприятий.

Они рассматриваются также как путь решения проблемы инвестиции¹³⁵. Утверждается, что перекрестная собственность в ФПГ обеспечит согласование интересов предприятий, что будет способствовать инвестициям в предприятия группы. Формирование этих объединений благодаря появлению общих интересов позволит снизить трансакционные затраты

¹³³ Авдашева С.Б., Розанова Н.М., Поповская Е.В. Вертикальные ограничения в российской экономике. – М.: ТЕИС, Экономический факультет МГУ, 1998.

¹³⁴ Голдберг И., Десаи Р. Корпоративное управление в России: Доклад на симпозиуме «Россия: политика реформы предприятий» Министерства экономики РФ, Общественного совета по реформе предприятий. Всемирный банк, 10-11 июня 1998. – М., 1998. – С. 13.

¹³⁵ Вороновицкий М. М. Перекрестная собственность как механизм вертикальной интеграции на товарных и финансовых рынках // Экономика и математические методы, 1997. – Т. 33. – Вып. 1. – С. – 77-89.

делок предприятий внутри группы.

В то же время Голдберг и Десаи отмечают, что высокий уровень взаимного владения акциями ослабляет механизм корпоративного Управления и снижает выгоды группового участия. Этим часто объясняют менее удачную деятельность южнокорейских промышленных групп по сравнению с мексиканскими. В Мексике, где крупные ФПГ были организованы в форме классического холдинга, после кризиса песо связанные с группами предприятия фактически опередили независимые компании и внесли большой вклад в восстановление экономики за счет экспорта. В Южной Корее трудности, испытываемые группами (преобладание заемного капитала над собственным, низкие и продолжающие падать прибыли и т.д.) за последние годы практически стали еще острее¹³⁶.

Опыт деятельности холдинговых компаний в странах Восточной Азии интерпретируется Голдбергом и Десаи таким образом, что система перекрестного участия в акционерном капитале дает менее конкурентоспособным компаниям возможность попасть под покровительство более сильных, а группе фирм в целом – возможность получения больших объемов необеспеченных долгов за счет привилегированных отношений с банками. Кроме того, в тех странах, где государство осуществляет прямые расходы на развитие промышленности, такие холдинговые компании обычно являются крупными получателями трансфертов и дотаций.

Гэдди и Икес считают ФПГ важным элементом поддержания «виртуального» характера российской экономики¹³⁷. Они, как большинство других авторов¹³⁸, противопоставляют банковские ФПГ промышленным. Промышленные ФПГ, с их точки

¹³⁶ Khana T., Palepu K. Why Focused Strategies May be Wrong For Emerging Markets? //Harvard Business Review, 1997. July-August. – P. 41-52. Вместе с тем необходимо указать на прямо противоположные оценки роли южно корейских групп. Ряд аналитиков рассматривают жизнеспособность чеболи как фактор ускоренного (по сравнению со странами Латинской Америки) послекризисного восстановления в Южной Корее (Hong A., Tomell A. Post-Crisis Development of Asia: Korea Development Institute Working Paper, 1999).

¹³⁷ Gaddy C, Ickes B. To Restructure or Not to Restructure: Informal Activities and Enterprise Behavior in Transition: Working Paper, 1998.

¹³⁸ См., например: Перотти Э., Гельфер С. Инвестиционное финансирование в российских финансово-промышленных группах: Рабочая статья РЕЦЕП №3. – М., 1998.

зрения, 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 изменения характера менеджмента), повышение конкурентоспособности фирм в рамках денежного (в противоположность бартерному) сектора экономики.

Практически никто из российских экономистов не рассматривает ФПГ как потенциальный инструмент монополистического давления на рынки. Эффект усиления концентрации благодаря деятельности ФПГ на большинстве целевых рынках групп относительно невелик. Однако именно представление о монополизации как наиболее вероятном отрицательном последствии их формирования легло в основу законодательных актов, составляющих нормативную основу деятельности ФПГ в России¹³⁹.

б). Проблемы финансово-промышленных групп в контексте социологического опроса

Говоря об отрицательном влиянии официально зарегистрированных групп на конкуренцию необходимо, на наш взгляд, разделять две в определенной степени самостоятельные проблемы. Первая состоит в неравных условиях конкуренции в результате государственной поддержки тех или иных групп предприятий. Найдены свидетельства тому, что именно в России неравные условия конкуренции, создавая барьеры входа на рынки, затрудняют эффективную селекцию фирм в отрасли и понижают благосостояние¹⁴⁰. Действительно, ряд официально зарегистрированных ФПГ (или, скорее, некоторые их участники) получали государственные преференции, которые можно рассматривать как создание на рынках неравных условий конкуренции. Однако масштаб этих льгот зачастую

¹³⁹ Это относится, в частности, к Закону «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

¹⁴⁰ См., например: Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. McKinsey Global Institute, 1999.

весьма преувеличивается. К тому же аналогичные льготы могут получать и получают предприятия, не объединенные официально зарегистрированными ФПГ.

Вторая проблема состоит в том, способны ли более тесные (нежели отношения кредитора и заемщика) связи между предприятиями и банками смягчать конкуренцию и создавать основу для сговора на товарных рынках. Применительно к российским ФПГ этот вопрос до сих пор не исследован, однако здесь можно сослаться на результаты анализа поведения японских групп. В рамках неоклассической теории существует концепция конкуренции диверсифицированных компаний на разных рынках¹⁴¹, согласно которой соперничество на них может облегчить заключение и поддержание картельного соглашения. Результаты Д. Бернхайма и М. Уинстона должны быть применимы к конкуренции на товарных рынках Японии, учитывая, что типичная фирма в экономике этой страны действует на таком рынке, где от трети до половины выпуска производится предприятиями, контролируемыми или аффилированными с кейрецу. Большинство эмпирических исследований поведения фирм в японской экономике опирается на идеи М. Аоки¹⁴². По его мнению, перекрестное владение внутри групп позволяет смягчать остроту проблем асимметрии информации между кредиторами и заемщиками, а также повышает устойчивость экономических агентов благодаря возможности привлечения инвестиций при ухудшении финансового положения. Формой интернализации издержек, связанных с асимметрией информации, выступают при этом высокие процентные ставки по кредитам и избыточные заимствования. Очевидно, такая организация отрасли должна оказывать влияние на конкуренцию на товарных рынках.

Действительно, И. Накатани¹⁴³ показал, что входящие в группу кейрецу фирмы демонстрируют более устойчивое эко-

¹⁴¹ Bemheim D., Whinston M. Multimarket Contact and Colusive Behaviour //Rand Journal of Economics, 1990. – Vol. 21. – P. 1-26.

¹⁴² Аоки М. Фирма в японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995; Аоки М. Контроль за инсайдерским контролем: вопросы корпоративного управления в переходных экономиках //Корпоративное управление в переходных экономиках: Инсайдерский контроль и роль банков /Аоки М., Ким Х.К. (ред.). – СПб.: Лениздат, 1997. – С. 35-68.

¹⁴³ Nakatani I. The Economic Role of Financial Corporate Grouping //The Economic Analysis of the Japanese Firm /Aoki M. (ed.). North Holland, Amsterdam, 1984. – P. 227-258.

номическое положение и пользуются кредитами в больших масштабах, чем независимые фирмы.

Исследования Т. Хоши, А. Кашьяпа и Д. Шарфштейна¹⁴⁴ показали, что отношения с головным банком группы оказывают существенное влияние на инвестиционные решения входящих в кейрецу предприятий. Что касается конкуренции, то головной банк группы, получающий доход в виде процентов по кредитам, должен стимулировать предприятия к расширению заимствований («избыточного инвестирования»), что одновременно означает увеличение выпуска, следовательно, усиление конкуренции на товарных рынках. Действительно, Д. Вайнштейн и И. Яфех¹⁴⁵ показали, что группы со значительными масштабами внутригруппового оборота используют полный набор инструментов выживания в рамках «виртуальной» экономики. Рассмотрим пример ФПГ «Драгоценности Урала».

Группа «Драгоценности Урала»¹⁴⁶ была создана в 1994 году, объединяет 14 участников, из них 4 промышленных предприятия, 3 финансовых (включая банк «СБС-Агро») и 7 торговых компаний. Акциями центральной компании на начало XXI столетия владели 9 предприятий. Непрямой контроль (по классификации, приведенной выше) осуществляет «Уральская золото-платиновая компания». Деятельность предприятий группы разворачивается на Урале, преимущественно в Свердловской области. Центральная компания в последнее время выполняет функцию организатора расчетов участников группы с бюджетом, внебюджетными фондами, контрагентами, а также роль посредника в этих расчетах.

При расчетах используются векселя ТЭК и металлургиче-

¹⁴⁴ Hoshi T., Kashyap A., Scharfstein D. The Role of Banks in Reducing the Costs of Financial Distress in Japan // *Journal of Financial Economics*, 1990. – Vol. 27. – P. 67-88; Hoshi T., Kashyap A., Scharfstein D. Bank Monitoring and Investment: Evidence from the Changing Structure of Japanese Corporate Banking Relationship // *Asymmetric Information, Corporate Finance and Investment / Hubbard R. (ed.)*. Chicago: University of Chicago Press, 1990; Hoshi T. Corporate Structure, Liquidity and Investment: Evidence from Japanese Industrial Groups // *Quarterly Journal of Economics*, 1991. – Vol. 106. – P. 33-60.

¹⁴⁵ Weinstein D.E., Yafeh Y. Japan's Corporate Groups: Colusive or Competitive? An Empirical Investigation of Keiretsu Behaviour // *Journal of Industrial Economics*, 1995. – Vol. 43. – P. 359-376.

¹⁴⁶ Программа раскрытия информации ФКЦБ (сайт <http://www.fedcom.ru>). кварталный отчет эмитента Центральная компания ФПГ «Драгоценности Урала» за 1999 год.

ских компаний, бартерные поставки, а также взаимозачеты. В свою очередь, средством платежа в бартерных расчетах служат горюче-смазочные материалы, сталь и сельскохозяйственная продукция, которая специально закупается центральной компанией ФПГ для этих целей. В начало XXI столетия 49% выручки центральной компанией было получено от реализации ГСМ, 27% – стали промышленной и 19% – сельскохозяйственной продукции. Такие схемы расчета являются основным способом обслуживания оборота, что и толкает их к наращиванию масштабов внутригрупповых поставок.

Как бы ни хотелось дать отрицательную оценку деятельности центральной компании как «центрального банка бартерных расчетов», следует признать неоднозначность ситуации. С одной стороны, очевидно, при использовании таких расчетов предприятия группы практически не сталкиваются с рынком в прямом смысле этого слова, то есть не получают от него сигналов, позволяющих оценить эффективность производства. При определенных условиях в обрисованной замкнутой системе реструктуризация предприятий в полном смысле слова может даже не начинаться. Невозможна селекция активов, при отсутствии единственно возможной денежной оценки издержек и выручки. Однако, как указывалось выше, значительная часть ответственности за такое поведение компаний лежит на проводимой государственной политике. Далее, при условии использования такой схемы расчетов между предприятиями, выделение центральной компании именно с теми функциями, которые она выполняет, позволяет существенно снизить трансакционные издержки бартера и взаимозачетов, в частности, благодаря ограничению возможности экспроприации ренты при неплатежах. Налицо типичная «институциональная ловушка», как она охарактеризована В. Полтеровичем: решение, эффективное в краткосрочном периоде, одновременно ухудшает долгосрочные перспективы развития группы предприятий. Долгосрочная эффективность приносится в жертву краткосрочной, что в принципе отражает целеполагание экономических агентов в современной России¹⁴⁷.

Проведенные до сих пор исследования по проблемам ФПГ приводят к выводу, что, с одной стороны, групповая коорди-

¹⁴⁷ Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы: Препринт ЦЭМИ № WP/98/004. – М., 1998.

нация позволяет достигать значимых результатов лишь тогда, когда отсутствуют противоречия интересов внутри группы. Внутри ФПГ недостаточно развиты инструменты, которые позволяли бы предотвратить оппортунистическое поведение участников. С другой стороны, внутри группы могут беспрепятственно возникать и развиваться альтернативные инструменты координации, причем различной природы. В. Дементьев заметил¹⁴⁸, что нормативная база позволяет формировать эти бизнес-группы при весьма отличающихся ожиданиях участников относительно перспектив объединения. Заключая договор о создании ФПГ и учреждая центральную компанию, одни участники могут рассчитывать на последующую экспансию своего влияния в рамках группы, а другие – надеяться на то, что воспользуются плодами экономической интеграции без превращения в дочернюю или зависимую компанию.

Во многих ФПГ наблюдается настороженное отношение к интеграции через объединение формально закрепленных титулов собственности, что проявляется в скромных масштабах консолидации ресурсов в уставном капитале центральной компании, в стремлении к паритету вкладов в него.

Результаты исследований, основанных на опросах фирм, свидетельствуют о недостаточно высоком потенциале координации внутри ФПГ. В частности, результаты опроса 328 предприятий, проведенного под руководством К. Хендли, Б. Икеса и др. еще в 1997 году¹⁴⁹ подтолкнули аналитиков к выводу о периферийной роли ФПГ как механизма предупреждения или улаживания конфликтов. При том, что 28% опрошенных предприятий входили в ФПГ и другие типы бизнес-ассоциаций, лишь 1/7 из них (около 4% общей выборки) использовала механизмы ФПГ для предотвращения или решения возникающих конфликтов. Оценка эффективности этого метода (по 10-балльной шкале) теми участниками опроса, которые его использовали, составила 4,85 (для сравнения – максимальную оценку эффективности 8,52 получили встречи ге-

¹⁴⁸ См., в частности: Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // *Российский экономический журнал*, 2000. – №1. – С. 13-27.

¹⁴⁹ Hendley K., Ickes B.W., Murrell P., Ryterman R. Observations on the Use of Law by Russian Enterprises // *Post-Soviet Affairs*, 1997. – Vol. 13. – №1. – P. 19-41.

неральных директоров вовлеченных в конфликт предприятий). Лишь около 3,5% предприятий выборки использовали каналы ФПГ для получения информации о платежеспособности потенциального покупателя.

Однако, интерпретируя результаты проведенного опроса, следует обратить внимание, что российские предприятия в принципе редко используют механизмы предотвращения или разрешения конфликтов, связанные с вмешательством третьей стороны, которые в мировой практике ассоциируются с координацией внутри промышленных сетей. Например, к банкам в этих целях обращалось 5,21% респондентов, причем эффективность их вмешательства оценена даже ниже, чем центральной компании ФПГ (4,71 балла). Существенно большая доля респондентов обращалась к «другим предприятиям» (15,34%), но и в этом случае оценка эффективности невысока (5,34 балла).

Помимо эффективности внутригрупповой координации, оценка ФПГ как формы организации предприятий зависит от заложенных в ней возможностей к адаптации. Следует ответить на вопрос, способно ли объединение в группу создавать барьеры на пути эффективной реструктуризации вертикальной цепочки предприятий. В частности, реструктуризация неэффективных холдинговых компаний требует явных затрат, минимально, в сумме издержек на приобретение титулов собственности. Реструктуризация связей в рамках ФПГ таких расходов не требует. В этом состоит, по крайней мере, одно важное достоинство размытости организационно-правовой формы ФПГ. Однако не исключено, что издержки (в том числе неявные) на приобретение корпоративного контроля над входящими в группу активами даже выше, чем над активами, включенными в объединенную на основе титулов собственности ФПГ. Поэтому ответить, хотя бы частично, на вопрос о том, способствует или препятствует ФПГ эффективной реструктуризации входящих в нее предприятий, можно лишь рассмотрев конкретные примеры из истории развития групп.

Существует точка зрения, что ФПГ препятствуют становлению иерархической координации внутри группы, представляя собой в случае формирования центральной компании как акционерного общества «перевернутый холдинг», где центральная компания не владеет – как в «классическом холдинге» –

пакетами акций входящих в нее предприятий, а, напротив, сама является их собственностью.

ФПГ, как мы уже заметили, не препятствует развитию системы имущественного контроля. Тем более они не создают барьеров на пути развития новых неимущественных инструментов координации деятельности предприятий¹⁵⁰.

Таким образом, несмотря на размытость и неопределенность организационно-правового статуса ФПГ (а скорее, именно благодаря ему), координация деятельности предприятий, входящих в официально зарегистрированные группы, претерпевает значительную эволюцию. Мы показали, что эта эволюция может происходить в следующих направлениях: укрепление акционерных инструментов координации внутри ФПГ; организация замкнутой цепочки товарно-финансовых потоков, обслуживаемой денежными сурогатами, с созданием собственных рычагов координации; ослабление внутригрупповой координации и вхождения предприятий группы в другие объединения.

¹⁵⁰ В качестве примера можно привести группу «Нижегородские автомобили», включавшую при регистрации ОАО «ГАЗ», ОАО «Нижекамскшина», ОАО «Заволжский моторный завод», ОАО «Павловский автобусный завод», ОАО «Борский стекольный завод», ОАО «Кировский шинный завод», ОАО «Барнаулский шинный завод» и др. В начале XXI столетия, по крайней мере, два из участников ФПГ входили в другие объединения, основанные как на акционерном контроле, так и на неимущественных связях. ОАО «Нижекамскшина» входит в региональный «Татнефтехиминвест-холдинг». Деятельность другого участника ФПГ – Борского стекольного завода – по состоянию на конец XXI столетия определяется политикой материнской компании, существующей в форме «распределенного холдинга», включающего ООО «Главербель» (Кипр), Международную финансовую корпорацию (США) и Европейский банк реконструкции и развития. Еще один учредитель ФПГ «Нижегородские автомобили» – Павловский автобусный завод – входит в «Автосельхозмаш-холдинг».

ГЛАВА II.

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ К УСЛОВИЯМ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В данной главе мы считаем необходимым проанализировать некоторые особенности организационных изменений, связанных с переходом к рыночным отношениям. Это касается мотивационных и инфраструктурных инновационных перемен в крупных системах, связанных с новым уровнем эффективности менеджмента.

2.1. Специфика стимулирующего менеджмента в промышленных комплексах

Менеджментский подход к экономическому анализу развития социальных систем исходит из простой, но по-разному понимаемой и реализуемой идеи. Чем бы мы ни управляли – корпорацией, регионом или обществом, – это значит, что управляем поведением людей в их совместной деятельности и все закономерности человеческой деятельности с полным основанием должны быть включены в модели оптимального менеджмента.

2.1.1. Мотивационная модель оптимального менеджмента по поведению системы

Развития сложных экономических систем, каковой является промышленный комплекс, описывается формальной теорией оптимального проектирования и управления менеджмента. С позиций этой теории подобное развитие требует наличия таких главных условий, как всестороннего описания причинно-следственных связей или законов поведения системы, полной экономико-математической модели системы, отвечающей целям развития, непротиворечивого критерия социально-экономической эффективности развития.

Это основа технократического, но не гуманистического подхода к менеджменту. В реальных системах, то есть комплексах, достигнуть выполнения этих условий не удастся в силу сложности, многомерности и неопределенности их развития. Это означает, что любая хозяйственная система является

недетерминированной, отличающейся гибкостью и динамичностью, отсутствием жестких и устойчивых причинно-следственных связей, неопределенностью развития.

Главный, но, скажем, ошибочный, тезис специалистов по менеджменту, склонных к экономическому детерминизму (ортодоксальных экономистов, менеджеров), основан на построении жесткой закономерной зависимости индивидуального экономического поведения от условий материального производства. Одинаковые материальные стимулы обуславливают одинаковые поведение людей в социально-экономических системах. Однако, жизненная практика убеждает в другом: поведение, в том числе экономическая деятельность людей, не подчиняется законам линейности, одномерности, детерминированности ни на индивидуальном, ни на групповом, ни на общеорганизационном уровне. Действия хозяйствующих субъектов, их пожелания, предпочтения, интересы накладываются друг на друга отнюдь нелинейным образом, а взаимно усиливаются, ослабляются или подавляются. Отсюда нелинейный синергетический эффект совместной деятельности, когда усилия отдельных элементов системы дают общий результат (как положительный, так и отрицательный), отличающийся от них среднестатистического сложения.

Следовательно, действие фактора неопределенности, детерминированности в развитии систем объективно усиливает сложность и неоднозначность собственного поведения людей. Человек, хозяйственный субъект вынужден (с помощью провоцирующего менеджмента, то есть мотивационного менеджмента) приспособляться как к устойчивому, жестко детерминированному, так и к недетерминированному, порой непредсказуемому поведению систем, внешней среды. При этом, как нам представляется, рациональное управление направлено на поддержание более устойчивых, определенных, целенаправленных, то есть детерминированных связей и состояний развития, а эмоциональные – на адаптацию к нелинейным, нестандартным, динамично меняющимся, то есть недетерминированным связям и состояниям системного развития. Рациональное управление ориентировано на вертикально-иерархическое руководство и жесткие организационно-структурные построения. Эмоциональное – на гуманистический метод руководства, ситуативные подходы и гибкие орга-

низационные структуры. Промежуточным является смешанный или эмпирический метод управления, осуществляемый по принципу здравого смысла и жизненного опыта.

Отмеченные положения позволяют рассматривать проблемы использования на макро- и микроуровнях основных функций и элементов мотивационного менеджмента в их взаимосвязи. Среди них выделим целеполагание и стратегическое планирование, подготовку и оценку менеджментских решений, а также взаимосвязанную совокупность ожиданий, ценностей, норм, интересов.

Целеполагание как исходная функция мотивационного менеджмента есть сложный интеллектуальный процесс, основанный на сознательном проектировании и рациональном выборе образа развития, деятельности. Данный процесс включает в себя рациональный выбор миссии (предназначения) той или иной системы, ее моделей, стратегических целей и траекторий развития. От уровня целеполагания в существенной, часто в решающей, степени зависят успехи или неудачи общего менеджмента промышленным комплексом.

Сложность целеполагания обусловлена, с одной стороны, объективными свойствами системы, их большой инерционностью, неопределенностью, нелинейностью причинно-следственных связей, многоуровневой (а, значит, многоцелевой) структурой. С другой стороны, сложностью мотивационного поля человека, рациональная сторона которого (прежде всего уровень мышления) еще не всегда позволяет глубоко осознать необходимые цели развития, а эмоциональная — приводит к различному восприятию целевых установок разными людьми, группами.

В сложных системах комплексные (системные) цели могут конкурировать (и практически всегда конкурируют) с целями подсистем, а последние — между собой. Это свойство целей так или иначе используется в практике целеполагания и воплощается обычно в «дереве целей», подразумевающим, что для каждого субъекта деятельности существует иерархия целей, в которой цель низшего уровня является средством (ступенью) достижения целей следующего иерархического уровня. Однако, если рассматривать как макро-, так и микроэкономические цели, то нетрудно обнаружить, что все они не просто связаны и взаимообусловлены, а образуют в отличие

от постулируемого в теории и моделях традиционного системного анализа дерева самостоятельных целей, некий замкнутый граф взаимно пересекающихся, не всегда очевидных и четко прогнозируемых величин.

Здесь внесем ясность. Макроэкономические цели включают: разработку общей модели и стратегии экономического развития, определение экономических функций государства, разработку и реализацию механизмов конкуренции, оптимизации безработицы, развитие социальной и экономической инфраструктуры, завоевание позиций в мировой экономике и ряд других. Микроэкономические – разработку корпоративной философии и стратегии, инновационной политики и НИОКР, программ экономического роста, качества продукции и сервисного обслуживания, завоевание своей ниши рынка, минимизация риска и другие.

Важным звеном целеполагания является рациональная оценка баланса препятствий (ограничений) и возможностей достижения целей. Максимальный разрыв, «дефицит» такого баланса (между возможностями и ограничениями) возникает при выборе деструктивных целей развития, приводящем к более низким или даже отрицательным ожидаемым результатам. При погашении такого «дефицита», то есть при переводе целей из деструктивных в конструктивные, возникают определенные издержки, тем большие, чем больше величина «дефицита» – разница между верными и неверными целями с соответствующей затратой ресурсов: временных, материальных, психологических и других. Чем больше «дефицит», тем больше издержки.

Если цели и траектории их достижения продуманы и сформулированы на глубоко научной основе, то в результате их реализации будет достигаться высокий экономический и мотивационный эффект. Первый состоит в оптимальном использовании необходимых ресурсов, второй – в удовлетворении ожиданий и соответствующем доверии субъектов хозяйствования к управляющим органам.

Из признания фактора многоцелевой направленности вытекает необходимость признания многомодельности и многокритериальности развития сложных систем. В настоящее время очевидно, что даже при современном уровне развития научного знания, никакая теория при достижении системой оп-

ределенного порога сложности не может предложить адекватный язык полного непротиворечивого описания поведения сложных систем. Для реального продвижения в этом направлении необходимо прибегать к построению целого набора моделей поведения и развития систем с использованием синтеза наук – экономики, политики, этики, социологии, психологии, господствующих в общественном менталитете. В противном случае описание прогнозирования поведения системы будет носить односторонний, гипертрофированный, несистемный характер. Множественность моделей – это путь к познанию строения сложных систем, особенностей их поведения. Из этого следует, что для любой сложной системы допустимо и необходимо осуществление одновременно нескольких альтернативных локальных моделей – описаний, пусть даже противоречивых, но взаимосвязанных, взаимодополняющих и несущих полезные сведения о разных сторонах поведения системы.

Вместе с тем современный подход в теории систем доказывает, что любой критерий оптимизации поведения сложной многоуровневой системы в общем случае не совпадает с суммой локальных критериев оптимизации каждого отдельного звена системы – оптимум суммы не равен сумме локальных оптимумов. То есть: $K_s \neq \sum k_i$, где K_s – общесистемный критерий оптимизации развития, k_i – локальный критерий оптимизации i -го звена системы. Это означает, что невозможно в принципе задать единую непротиворечивую критериальную оценку развития системы как в целом, так и для каждого ее звена, какой бы смысл мы не вкладывали в понятие «социально-экономическая эффективность», какую бы целевую установку не избрали в качестве критерия оптимизации – производительность, доход, уровень жизни, управляемость, конкуренция и другие¹.

Отсюда вытекают и ограничения практического нормативно-целевого метода целеполагания, когда цели – нормы задаются сверху – вниз и строятся на небезосновательном убеждении, что «те, кто наверху», обладают большими знаниями, информацией, властными полномочиями, то есть выполняют роль той самой «смотровой площадки» целеполагания. Вме-

¹ Захаров Н. И. Мотивация и управление. – М.: РАГС, 1999. – С. 36.

сте с тем реализация этого метода со временем приобретает традиционность, характерную для устойчивых иерархических систем и обуславливающую консерватизм, профессиональный застой, тактическую неполноценность высших менеджеров. Альтернатива такому подходу заложена в правильном использовании мотивационного менеджмента. Она состоит в реальной, а не декларируемой демократизации и профессионализации целеполагания, предполагающих широкое обсуждение общесистемных стратегических моделей и целей развития на основе высокопрофессиональных разработок, воспринятых на уровне общественного сознания.

Было бы неверным утверждение о том, что в современной России не предлагались те или иные модели промышленного развития. На профессиональном уровне их было предложено не менее десяти (от «шоково-терапевтических 500 дней» до «народного капитализма»), не считая программных установок многочисленных партий и движений. Однако все эти концепции и программы были, во-первых, локальны и разобщены в содержательном и организационном отношении, во-вторых, преимущественно экономически детерминированы, сводя роль человека и жизнеобеспечивающей инфраструктуры к декларативным, чаще политико-конъюнктурным лозунгам.

Прогрессивные и наиболее видные ученые – экономисты как России, так и развитых стран высказывают и обосновывают существенные сомнения относительно эффективности рекомендаций международных финансово-экономических институтов (МВФ, МБРР и др.), тесно замешанных на традиционных, в частности, монетаристских экономических теориях. Их суждения основаны на том, что благополучные перспективы развития определяются, во-первых, не только экономическими факторами, во-вторых, сами макроэкономические факторы, их содержание и динамика претерпевают существенные изменения². В частности, значительными и опасными инфляционными издержками сопровождается лишь высокая инфляция — свыше 40% в год. Более того, умеренная инфляция может даже в большей степени способствовать экономическому росту, нежели ее отсутствие, а борьба за снижение и без того низкой

² См., например: Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики, 1998. — №8.

инфляции вряд ли приведет к существенному улучшению функционирования рынков.

Односторонняя целевая ставка – основа экономического развития. Она провоцирует макроэкономическую политику, не способствующую устойчивому долгосрочному экономическому росту в промышленности и отвлекающую от других важных источников макроэкономической нестабильности, прежде всего, слабости финансового сектора, реальной конкуренции, недостаточной стабилизации и реструктуризации производства. Упрощенные модели развития, основанные на ограниченном наборе сугубо экономических показателей, направлены лишь на формирование предпосылок развития, а не на решение проблем, возникающих в его процессе, и на его результаты. Именно выдвижение ограниченного круга подобных показателей в качестве стратегических целевых установок вкупе с неверными методами их реализации явились одной из ключевых причин российского социально-экономического кризиса и основой дальнейшего нецелесообразного, малоэффективного развития.

Научное целеполагание в сложных системах с неизбежностью выдвигает проблему критериальности развития, то есть выбора оптимальных параметров – критериев и показателей – для оценки процессов развития, их моделей и результатов. С одной стороны, это органическая часть мотивационного менеджмента, с другой, – характеристика его эффективности. Усилия мировой науки, а в первые годы XXI века и российской, все более концентрируются на проблеме приоритета человеческого капитала в его широком (истинном) понимании – не столько как ресурса общественных производительных сил, сколько уникального интеллектуального, социокультурного потенциала, обеспечивающего устойчивый экономический и общественный прогресс.

Проводимые не так давно под эгидой государства, в частности, Совета Федерации РФ, широкопредставительные, в том числе международные, собрания ученых и крупных специалистов – практиков показали актуальную потребность и высокую заинтересованность в разработке и практическом разрешении данной проблемы в России. Современная ситуация показывает, что декларируемая в России модель социально ориентированной экономики при сложившемся уровне развития рынка и

государственного управления нежизнеспособна прежде всего в методологическом, а следовательно, и в практическом плане. Очевидные трудности практического плана связаны с реалиями экономического кризиса в России. Трудности методологического плана кроются в сфере мотивационного менеджмента и связаны как со сложностью критериального описания поведения крупных систем на языке только экономической теории (измерителей), так и с традиционностью экономико-менеджментческого мышления, оставляющего социальную сферу в «падчерицах». Так проще, но не эффективнее с точки зрения перспектив развития.

Системный кризис российской метасистемы конца XX века побудил отечественную науку определить в рамках того же экономико-детерминистского мышления предельные (пороговые) значения развития экономики, ниже которых последняя опускаться не может без реальной угрозы развала всей системы. Были предложены не менее десятка таких пороговых показателей, в частности, минимально допустимые уровни падения ВВП, промышленного производства, инвестиций, безработицы, экспорта – импорта и ряд других. Однако фактически не звучала мысль о том, до каких пределов может опускаться социальная сфера, до какого критического уровня может «затягивать пояс» население России, ниже которого уже не нужны будут никакие пороговые экономические критерии, ибо может прекратить генетическое существование вся российская метасистема.

В этой связи представляется весьма полезной и продуктивной развернувшаяся еще 1998–1999 годах активная, поддерживаемая государством в лице Совета Федерации, открытая дискуссия о показателях уровня человеческого развития, их роли в формировании политики в России.

Менеджментческое решение — основательно изученная в теории управления категория. Вместе с тем в практике постоянно возникает проблема разрыва между уровнем, содержанием принимаемых решений и степенью их реализации. На уровне обыденного сознания и житейского опыта эта проблема выражается парадоксальной, но, тем не менее, во многом точной формулой; «сначала делаем, потом думаем». С точки зрения науки корни этой проблемы, на наш взгляд, достаточно глубоки и лежат в области мотивационного менеджмента.

Решение в науке и практике менеджмента часто и небезосновательно трактуется и используется как главный продукт и инструмент управленческого труда³. При этом процесс формирования менеджментческих решений сводится, как правило, к достаточно традиционной, нередко формализованной схеме: входящая в управляющую систему информация – ее обработка и анализ – формирование и принцип решения – его реализация. При всей взвешенности и многолетней отработанности этой схемы, значимость которых ни в коем случае нельзя умалять, она, как представляется, не позволяет в должной мере объяснить указанный выше парадокс (равно как и ряд других) практического использования менеджментческих решений. На наш взгляд, это связано с недостаточным выявлением и выделением в традиционных схемах сущностной природы менеджментческого решения его социально-психологических и социально-экономических основ и последствий.

В этой связи выделим три, часто упускаемые из внимания, особенности управленческого решения: мотивационную природу, товарную форму и динамику «быстрых» решений.

1). По своей природе решение вообще, как уже отмечалось, есть мыслительно-психологический процесс выбора альтернативы действий по преодолению препятствий, ограничений развития при достижении цели. В этом смысле говорят о решении жизненных ситуаций, проблем, различного рода задач – инженерных, математических, финансовых и т.д., которые не всегда являются менеджментческими. В управлении, непосредственно предназначенном для организации совместной деятельности людей, данная суть решения сохраняется в той мере, в которой она используется для решения управленческих (менеджментческих) задач.

Процесс подготовки, принятия и реализации менеджментческого решения – это целостная совокупность мыслительно-психологической, «проектной» функции сознания и организационной сознательно-предметной деятельности по его реализации, доведению «проекта» решения, рожденного в недрах сознания, до конкретных результатов. Следовательно, ме-

³ См., например; Абчук В.А., Бункин В.А. Интенсификация: принятие решений. – Л., 1987; Менеджмент организации /Под ред. Румянцевой З.П. и др. – М., 1997; Рудашевский В.Д. Координационное управление – резерв перестройки. – М., 1990.

неджментческое решение как процесс включает две взаимосвязанные части: проектную (сознательно-психологическую и/или рационально-эмоциональную), назовем ее мотивационной, и рациональную, предметно-эмпирическую, назовем ее реализационной⁴. Выделение мотивационной части решения – процесса позволяет объяснить и практически использовать различные типы мышления управляющих систем (людей, органов), их адаптивность к изменяющимся ситуациям, в том числе экстремальным и кризисным, природу тактических и стратегических решений, адекватных потребностям развития, и ряд других особенностей менеджментческих решений. Именно недооценка мотивационной части процесса формирования менеджментческих решений является одной из главных причин отмеченного выше парадокса.

2). Как было отмечено, сформированное и принятое решение является результатом менеджментческого труда, мотивационным продуктом последнего. Этот продукт в процессе реализации приобретает ту или иную инструментальную (операциональную) форму и становится инструментом менеджмента, мотивирующим и/или стимулирующим управляемые системы. Инструментальные формы менеджментческих решений могут быть различными – как нормативными (законы, приказы, предписания, инструкции и т.д.), так и ненормативными (коллегиальная выработка, делегирование полномочий, деловые игры, мозговые атаки, неформальные встречи «без галстуков» и т.д.). Первые носят преимущественно стимулирующий (принуждающий, предписывающий) характер, вторые – мотивирующий (побуждающий, развивающий) характер. При этом вторые по силе своего воздействия могут быть существенно более значимыми, чем первые.

Если признавать, что решение есть продукт менеджментческого труда, то, очевидно, есть и его производство, и его реализация. Это означает, что менеджментческое решение как

⁴ Это, в частности, даст основания для деления решений на эмоциональные (интуитивные, эвристические и т.п.) и рациональные. И те, и другие существуют в реальной практике. Следует также заметить, что любые решения – эмоциональные или рациональные, правильные или неправильные, быстрые или медленные и т.д. по своей природе всегда мотивированы. Немотивированных решений в биосоциальных системах не существует. В свою очередь, решения могут как мотивировать, так и стимулировать управляемые системы

продукт правомерно рассматривать и как специфический товар, имеющий ценность и цену, а также издержки на каждой стадии производственно-сбытового цикла. Специфической особенностью менеджментческого решения как товара является то, что преобладающая доля его стоимости создается на стадии «производства», то есть мотивационной части процесса формирования. При этом цена решения – товара может быть различной в зависимости от его инструментальной формы.

Типовые менеджментческие решения (нормативные акты, методики, инструкции и т.п.) могут продаваться/покупаться как массовый товар вкупе с алгоритмом реализации (инструментарием) или без него. Стоимость такого решения – товара как бы оторвана от его производства в оригинальной форме, а цена включает только издержки по тиражированию и распространению и определяется лишь спросом. Примером могут служить тиражированные в электронной и/или в печатной версиях типовые инструкции, методические рекомендации, коммерческие варианты официальных документов и т.п., предлагающие решение стандартных менеджментческих задач на различных уровнях. К этому же ряду менеджментческих решений – продуктов можно отнести получение, как правило, на возмездной основе (лоббирование) законных, подзаконных (инструктивных) и/или незаконных (теневых) решений официальных органов или лиц, или их корректировку и т.д.

В обоих случаях издержки носят трансакционный характер. В первом они связаны с распространением решений – продуктов, во втором – с карьерными рисками и затратами внутри чиновно-бюрократической системы при проведении таких решений, хотя ценность (значимость) и соответственно цена вторых значительно выше первых. При всем различии и тех и других общим у них является то, что они, как правило, «выведены» из процесса «производства» решений.

Решение – продукт или их совокупность появляется в качестве единственного оригинала, стоимость и основные издержки которого складываются на стадии «производства», то есть анализа, проработки, оценки, прогнозирования, заключений, а также, в некоторых случаях, на стадии реализации принятых решений (сопровождение проектов).

3). Одна из ключевых проблем современного менеджмен-

та в России (да и не только в ней) состоит не столько в отсутствии лидеров, способных принимать решения, сколько в слишком большом количестве необходимых решений, причем решений «быстрых» по поводу слишком многих, зачастую незнакомых проблем. Уплотнение временного пространства для принятия решений и его усложнение, вызванное повышенной динамичностью и неопределенностью изменений среды, самым существенным образом влияют на их эффективность. Именно этот «взрыв решений» во многом объясняет отставание профессионализма, то есть моральное устаревание современных управляющих, в том числе, и прежде всего, вышних. Прежняя управленческая элита не способна к быстрому решению новых задач, оставаясь в плену рационального, во многом правильного и по-житейски мудрого мышления, но отодвигающего или растягивающего необходимые практические действия. Новая управленческая (менеджментская) элита, обладающая в значительной массе необходимыми знаниями и амбициями, зачастую страдает недостатком опыта, социальной поддержки и неформальных связей на соответствующем уровне, определенным максимализмом и «здоровым» цинизмом, что ориентирует ее на «быстрые» решения.

В этой связи более глубокой представляется проблема эффективности решений с позиций, как общего, так и мотивационного менеджмента. С точки зрения общего менеджмента эффективность принимаемых решений и оценивается и определяется конечным фактическим результатом. С точки зрения мотивационного менеджмента – степенью и скоростью разработки и адаптивности к ожидаемым действиям и результатам. Другими словами, всякое управленческое решение выявляет свою эффективность относительно получаемого результата, но на разных стадиях разную. На стадии мотивационного менеджмента фактическая эффективность решения неосознаема, патентна, просчитываема лишь условно. По итогам общего менеджмента, она становится явной, сравнимой с ожиданиями и с фактическим результатом, который, в свою очередь, опосредован уровнем организационно-деятельностного менеджмента. Чем выше этот уровень, тем при прочих равных условиях выше общая эффективность решений. $E_{po} = E_{pm} + E_{pod}$, где: E_{po} – эффективность решений общая, E_{pm} – эффективность решений мотивационная, E_{pod} – эффективность решений орга-

низационно-деятельностная. Этот внешне очевидный и несложный вывод имеет, тем не менее, большое значение для практики менеджмента.

На уровне бытового сознания этот вывод выражается простой формулой «семь раз отмерь, один – отрежь». Из нее следует заведомая истина – чем хуже подготовлено решение (мотивационная стадия), тем менее эффективными будут последующие действия и конечные результаты (итоговая стадия). Она, на наш взгляд, отвечает смыслу принципа Парето, согласно которому нужно затратить столько времени и ресурсов, сколько потребуется, чтобы найти 20% ключевых факторов, которые обеспечат 80% эффективного результата. Интерпретируя этот принцип применительно к менеджментческим решениям, можно с известной долей условности утверждать, что 80% времени и усилий необходимо затрачивать на подготовку решений, тогда потребуется 20% организационных усилий на их эффективную реализацию.

Заметим, здесь возникают принципиальные вопросы: как долго может длиться подготовка решений без ущерба для последующих действий и результатов развития? Не меняется ли ресурсно-временная структура подготовки и реализации решений по Парето (80:20), в условиях высокой динамики изменений внешней среды, когда все меньше времени остается для подготовки (мотивационной стадии) решений?

Эти взаимосвязанные вопросы заключают в себе суть другого современного парадокса менеджментческих решений: необходимость тщательного продумывания, а значит, «медленных» решений и неизбежность все более «быстрых» решений, отвечающих современной динамике изменений среды.

Очевидно, что в настоящее время наука не может дать однозначный ответ – сколько временных, материальных, интеллектуальных ресурсов и усилий необходимо для подготовки и реализации оптимального решения на разных стадиях этого процесса. Нельзя предложить строго соотношения, сколько нужно времени и иных ресурсов на стадии подготовки и на стадии реализации решения – 80:20, или 70:30, или 50:50. Все зависит от конкретной ситуации, сложности решаемой проблемы, целей развития, уровня профессионализма менеджеров, типов их мышления и поведения, а все это вместе взятое не поддается однозначной, количественно измеряемой вер-

сии. Подход к решению данной проблемы базируется на увеличении мотивационных возможностей (потенциала) управляющих систем для «ускорения» принятия решений без потери их качества за счет рационализации информационных потоков на основе компьютеризации, а также за счет совершенствования массового обучения основам менеджмента в системе образования будущих и непрерывной переподготовки действующих менеджментов всех уровней.

Эффективность менеджментческих решений во многом связана и обусловлена мощной функцией мотивационного менеджмента – ожиданиями.

Ожидания того, как будут складываться практические ситуации и возможные результаты действий, – мощнейший фактор мотивации поведения экономических агентов на всех уровнях. Сила ожиданий участников хозяйственной деятельности бывает столь велика, что может приводить к серьезной трансформации как их собственной деятельности, так и политико-экономического поведения системы в целом. Так, нестабильная политика государства, прежде всего, Правительства и ЦБ, в области ограничения инфляции, безработицы, налогов, тарифов и иных инструментов экономической политики приводит фактически к постоянному нарушению ожиданий и степени недоверия к такой политике со стороны хозяйствующих субъектов и вынуждает их к соответствующей «защите» (противодействию) на микроуровне, дающей результаты, прямо противоположные задуманным на макроуровне⁵.

⁵ Основательный анализ феномена экономических ожиданий лег в основу современной научной концепции, автору которой – профессору Чикагского университета Роберту Лукасу – в 1995 году была присуждена Нобелевская премия в области экономики за «разработку и применение гипотезы рациональных ожиданий, которая привела к изменению макроэкономического анализа и углублению понимания экономической политики». Интерпретация основных параметров и характеристик данной концепции содержится в ряде отечественных публикаций последних лет. Применение данной концепции к российской СЭС требует известной осторожности и связана с крайне сложной и противоречивой политико-экономической ситуацией в России. Однако это не умаляет методологического значения данной концепции, которая основана на современных мотивационных теориях и органически вписывается в рамки базовой модели поведения хозяйствующих систем, обоснованной нами выше и связывающей ожидания, цели, интересы и другие элементы мотивационной структуры с эмоциональным и рациональным управлением.

Концепция ожиданий применима, как нам представляется, для всех уровней хозяйствующих систем – от отдельного работника до транснациональных корпораций и государственных органов. Такое объединительное основание данной концепции заложено в функциональных свойствах феномена ожидания как мотивационного фактора, обусловленного совокупностью эмоциональных и рациональных свойств психики и сознания, рассмотренной нами выше. Именно на этом основании, как представляется, Р. Лукас разделяет экономические ожидания на адаптивные (эмоционально-эмпирические по нашей терминологии) и рациональные (рационально-логические по нашей терминологии). При этом Р. Лукас исходит из того, что экономические ожидания подвержены различным в количественном и качественном отношении изменениям. Их необходимо прогнозировать с помощью достаточно сложных экономических моделей для эффективного управления макроэкономическими процессами. Однако, как справедливо полагает Р. Лукас, такие модели всегда относительно, в известной мере несовершенны. А отсюда он приходит к выводу (получившему даже особое название – «критика Лукаса»), что традиционные методы анализа экономической политики не могут адекватно отразить внешние изменения в ней и их влияние на экономические ожидания.

В прикладном отношении концепция Р. Лукаса и ее сторонников строится на расчете уровней ожидаемой инфляции и разработке соответствующей антиинфляционной стратегии. Им удалось доказать, что изменение антиинфляционных ожиданий в силу вероятных изменений в экономической политике может значительно изменить (сократить или увеличить) затраты общества по изменению (замедлению или ускорению) темпов инфляции с соответствующей динамикой (спадом или ростом) производства и безработицы.

Соглашаясь в принципе с основными идеями теории ожиданий Р. Лукаса, мы утверждаем, что, во-первых, она имеет мотивационную природу и развиваем положение о ее применимости не только для макросистем, но и для микроорганизационного (вплоть до отдельного работника) уровня, во-вторых, взаимозависимость указанных переменных (инфляция, безработица, ожидания) имеет не строгий логико-математический, более сложный характер. Так, уровень безработицы нелинейно зависит

от уровня инфляции и динамики производства, что обусловлено не только, а зачастую не столько, социально-экономическими, сколько социально-психологическими причинами, лежащими в основе поведения официальных безработных и людей, желающих найти работу (скрытая безработица).

С этим связан, в частности, парадоксальный феномен периодически растущего разрыва между количеством желающих найти работу и числом вакантных мест. Например, в Москве на начало XXI столетия при 50 тысячах безработных имелось 25 тысяч вакансий, то есть согласно Р. Лукасу безработица в Москве должна быть в 2 раза ниже, чего не происходит в жизни. Использование мотивационного менеджмента на базе рассмотренных выше основных функций будет неполным без включения в него основных элементов, обеспечивающих межфункциональные связи, – норм, ценностей, интересов.

Рассмотрим некоторые мотивационные особенности организационных изменений, связанные с переходом к рыночным отношениям. Мы выделяем три группы проблем мотивационного менеджмента на уровне системы: инновационные, организационные (структурные), межличностные (групповые).

2.1.2. Мотивационные специфические черты трансформации в промышленности и модернизация организационных структур

Как было отмечено, одной из центральных функций мотивационного менеджмента является трансформация мышления и поведения применительно к постоянно обновляющимся изменениям внешней среды. Такая трансформация учитывает различия в мотивационном потенциале разных людей, организаций, систем. Прежде всего, это относится к типу мышления менеджеров (управляющих) и персонала. Современная экономическая психология к настоящему времени выделяет около 10 типов такого мышления. Важное место среди них занимают инновационный и адаптивный. Разные типы мышления оказывают сильное влияние на соответствующий тип поведения.

Инновационный тип мышления ориентирован на предвосхищение, а часто и инициирование изменений на основе развитых знаний, интуиции и опыта. Его основной принцип – не пассивно приспосабливаться к неизбежным изменениям, а учиться их проектировать и использовать, ибо в современных недетер-

минированных системах инновационное поведение становится не исключительным, а нормальным типичным явлением, конечно, если организация, система хочет развиваться, а не функционировать. Адаптивный тип мышления ориентирован на рациональное приспособление к изменениям, обеспечивающее стабильное управление на базе сложившихся правил, порядков, инструкций, то есть на основе эмпирических знаний. Это основа ярко выраженного рационального мотивационного менеджмента со всеми его достоинствами и ограничениями.

В реальной практике существуют оба типа менеджментского мышления, соответствующие стили поведения, управления и результаты их использования. Предпочтение отдается тому или иному типу в зависимости от ситуации или их комбинации, но генеральная перспектива, очевидно, за инновационным типом мышления и поведения. Правомерность такого предположения подтверждается анализом типов экономического мышления и поведения бизнесменов, хозяйственных руководителей в различных странах. Например, преобладание адаптивного типа мышления у руководителей среднего и крупного бизнеса США в 70-е – 80-е годы стало одной из ключевых причин ее потенциального (прогнозируемого) отставания (2008 году с 1-го на 6-е место в мире) по прочно удерживаемому ею обобщенному показателю производительности труда. Дело в том, что менеджментское мышление многих американских бизнесменов базировалось на определенных стереотипах, связанных с якобы огромными преимуществами американского менеджмента, сверхвыдающимися достижениями в области науки и производства. Данные преимущества, по мнению консервативных американских бизнесменов, столь велики, что нет никаких оснований беспокоиться о своем лидирующем экономическом положении в мире. Это чисто мотивационное заблуждение, приводящее к неоправданно завышенным ожиданиям, притуплению чувства остроты конкурентной борьбы и упреждения неизбежных перемен, явилось серьезнейшей, хотя и не всегда очевидной, причиной снижения динамики роста производительности труда в США по сравнению с Канадой, Францией, Германией, Норвегией и рядом других стран⁶.

⁶ Подробнее об этом см.: Грейсон Дж.К. мл., О Делл К. Американский менеджмент на пороге XX века. – М., 1999.

Другой фрагмент неизбежности преобладания инновационного типа мышления и поведения связан с предстоящим в XXI веке тотальным переходом к электронному бизнесу, требующему радикального изменения мышления и традиционных способов ведения бизнеса. Российский опыт перехода к рыночным отношениям иллюстрирует свою специфику мышления и поведения управляющих (менеджеров).

С вышеотмеченным балансом инновационного и адаптивного типов мышления и функционального поведения непосредственно связана проблема оптимизации организационных структур. Основной смысл такой оптимизации заключается в поиске организационных построений, адекватных изменениям среды и основанных на сочетании жестких и гибких связей, координационного и мотивационного менеджмента (управления). Анализ современных организационных структур на ряде российских предприятий позволяет сделать некоторые выводы.

Предлагаемые в многочисленных описаниях, научных монографиях схемы оргпроектирования и совершенствования оргструктур (от дивизионально-штабных до проектно-матричных и их комбинаций), как правило, не дают ожидаемого эффекта. Одна из главных причин этого кроется, на наш взгляд, в недооценке принципов мотивационного менеджмента. В частности, в формальных концепциях организационного (координационного) менеджмента не учитываются индивидуальные психологические особенности работников аппарата управления, их отношений между собой, с начальством, с подчиненными, наконец, к самим себе.

Практика убедительно показывает, что помимо формально установленной должностной субординации между членами организаций, управляющих систем существует сложнейшая система неформальных связей и отношений. Под влиянием этих отношений происходит неконтролируемое перераспределение функций руководства, прав, должностных обязанностей, ответственности и полномочий. В результате реальные функции, права и обязанности конкретного работника могут существенно отличаться от предусмотренных должностными инструкциями, а организационная структура управления (менеджмента) весьма размыта. По мере реализации новых проектов, возникающие проблемы видятся и решаются по-иному,

что требует изменять состав участников и сроки их реализации и, как следствие, структуру созданных ранее временно-постоянных групп, комиссий. В этом смысле матричные и штабные структуры не спасают положения, а инновационные проекты отбираются не по степени важности и актуальности, а по признаку их осуществимости в рамках сложившейся должностной субординации.

В условиях динамичных перемен доминирующий в хозяйственных системах принцип иерархии в организационном менеджменте приходит во все более острое противоречие с нарастающими ограничениями в использовании факторов производства и реализации продукции, требующими больше гибкости, маневренности. Когда существует постоянно меняющийся дефицит заказов, оборотных средств, работы, инвестиций и/или избыток макрополитических, законодательных «препятствий», функциональные задачи управляющих и персонала зачастую меняются быстрее, чем выстроенные для их решения оргструктуры.

Экономические службы выполняют свои функции по традиционной схеме без учета необходимых внутрифирменных и внешних изменений (внутренний хозрасчет, растущие управленческие и транзакционные издержки, отсутствие финансовой сетевой межподразделенческой связи и др.). Службы маркетинга увлечены поиском выгодных заказчиков и потребителей без необходимого анализа меняющейся среды (перспективные ниши рынков, их сегментация, возможности диверсификации производства и др.). Кадровые службы необходимые новации сводят к компьютеризации документального учета кадров, оставляя за пределами внимания вопросы переподготовки и развития персонала, формирования корпоративной культуры и приверженности общеорганизационным целям, социального партнерства, анализа внешнего и внутреннего рынка труда и др.

Все это означает необходимость совершенствования организационных структур не по пути абсолютизации принципа иерархического построения, который, безусловно, упорядочивает и страхует до определенного предела деятельность организаций в условиях неопределенности и быстрых изменений. Более предпочтителен путь его творческого преобразования посредством введения реальных ситуативно-временных кад-

ровых подвижек, уменьшения или увеличения числа исполнителей под меняющиеся функции, соответствующего делегирования и последующего изъятия прав, полномочий и ответственности в рамках сложившейся иерархической структуры.

Определенным объяснением отмеченных выше ограничений оргструктурного проектирования и развития являются психологические особенности, связанные с групповой динамикой. Растущее внимание ученых и специалистов к проблемам групповой динамики вызвано сугубо прагматическими соображениями, базирующимися на признании ее высокой эффективности при условии грамотного управления, равно как и деструктивных последствий при неграмотном управлении.

Действительно, как показывает практика, не только совершенствование оргструктур, но и другие проекты развития организаций осуществляются успешно или не осуществляются по причинам, связанным с межличностными отношениями. Это связано не столько с их внешними проявлениями (конфликты, несовместимость, амбиции и т.д.), сколько с незнанием их структуры, содержания и, главное, мотивационной природы, то есть истинных причин. И, как уже было отмечено, освоить этот глубокий, скрытый ресурс организационного развития в настоящее время не может большинство управляющих. Однако реальным и потенциальным фактом остается неизбежность его использования.

В блоке составляющих групповой динамики – лидерство, влияние, власть, конфликты, командообразование и др. – все важны и актуальны. Мы выделяем аспект, связанный с практической реализацией сложнейшей проблемы соединения индивидуальных внутри- и межгрупповых интересов для достижения общеорганизационных целей развития. Практика убедительно доказывает сколь весомыми факторами организационного развития, как положительными, но чаще отрицательными, являются конфликты интересов (не только на макро-, но и на микроуровне). Однако при всей очевидной силе синергетического эффекта таких конфликтов (и положительных, и отрицательных) выразить его непосредственно в количественных измерителях невозможно. Косвенно его можно оценить по приращению (торможению) экономических и социальных результатов развития.

В качестве эффективного инструмента решения указанной

проблемы рассматриваются различные варианты деловых игр. Смысл и эффект игротехнических методик, апробированных в самых разных организациях, заключен в выделении и концентрации противоречивых интересов, ценностных ориентации, целевых установок отдельных и многочисленных участников процессов развития и естественная (мотивационная) мобилизация их усилий на решение ведущих проблем, достижение общей цели. Значительный эффект от таких игротехнических акций, на наш взгляд, состоит как минимум в достижении непротиворечивого понимания всеми участниками необходимости объединения для осуществления общих задач и целей. Те конфликтные ситуации, которые могут продолжаться длительное время, а в периоды неустойчивости, кризисов обостряться до разрушительного предела, в течение нескольких дней игровой практики выявляются, «сближают» конфликтующие стороны и выводят на совместные проектируемые решения с их документальным оформлением. Конечно, жизнь многообразнее, чем игры, но методология последних весьма важна для осмысления и более успешного преодоления постоянно возникающих и меняющихся проблем, о чем свидетельствуют весьма положительные отзывы специалистов – практиков.

Как отмечалось выше, эффективность менеджментческих решений во многом связана и обусловлена с наличием мощной инфраструктурной поддержки развития системы.

2.2. Роль инфраструктуры в устойчивом развитии предпринимательства в промышленной сфере

Следует иметь в виду, что инфраструктура поддержки предпринимательства является, по сути, каналом, по которому государственная и общественная поддержка доводится до ее получателей. Поэтому необходимо, чтобы одновременно по этим же каналам осуществлялась обратная связь, позволяющая в максимальной степени ориентировать всю систему на реальные потребности и действительные интересы предпринимателей. Кроме того, инфраструктура предпринимательства, как система предприятий и организаций, оказывает содействие предпринимателям на условиях, отличных от рыночных (льготные кредиты, бесплатные консультации, дешевая аренда, услуги по пониженным расценкам и т.д.).

2.2.1. Совершенствование системы имущественной поддержки развития предпринимательства в промышленной сфере

Важнейшей составной частью общей инфраструктуры является инфраструктура имущественной поддержки предпринимательства. Это различные виды деятельности государственных и негосударственных структур, реализующие имущественные отношения, связанные с передачей средств производства в пользование предпринимателем. Основные элементы инфраструктуры имущественной поддержки предпринимательства включают:

- субъекты системы франчайзинговой деятельности (коммерческая концессия);
- специализированные фонды нежилых помещений, производственные зоны на базе предприятий оборонпром и реорганизации предприятий-банкротов;
- технические и научные парки с системой бизнес-инкубаторов;
- совместные предприятия;
- субконтрактинг, включая техническое перевооружение.

Существенным резервом для формирования определенных элементов инфраструктуры имущественной поддержки может стать использование имущества, высвобождаемого при ликвидации несостоятельных предприятий, а также при их реорганизации или перепрофилировании.

Создание системы организационной имущественной поддержки развития предпринимательства через систему лизинга предусматривает реализацию предложений по ее совершенствованию. Особое значение это приобретает в современных условиях хозяйствования, так как обусловлено самим ходом российских экономических реформ. С одной стороны, в результате структурных сдвигов и резкого сокращения спроса многие крупные предприятия не используют значительную часть производственных фондов. С другой стороны, подавляющая масса мелких производителей не располагает адекватной материальной базой и не имеет финансовых средств для закупки необходимого оборудования и техники.

Особое развитие должен получить такой вид имущественной поддержки и содружества крупного и малого предпринимательства как франчайзинг, особенно в таких сферах дея-

тельности, как предприятия питания, строительство, услуги по трудоустройству, бытовое обслуживание населения, заправка и обслуживание автомобилей, гостиницы и т.д.

Большую роль в имущественной поддержке развития бизнеса будут играть совместные предприятия. Так, в России, например, с 1 января 1990 г. по 1 января 1999 г. в Государственный реестр были внесены 14734 коммерческие организации с иностранными инвестициями, объем продукции (работ, услуг) которых составил более 113514 млрд рублей и которые имеют отчетливую тенденцию к росту; среднесписочная численность их работников увеличилась в 7 раз и составила, на начало 1999 года 467 тыс. человек.

Важным направлением развития предпринимателей является их интеграция в производственно-технологические сети (субконтрактинг) в рамках финансово-промышленных групп и других экономических структур, выступающих в качестве условия стабилизации производства, гарантии сбыта и др.

Возникновение многообразия форм собственности в современной модели рыночного экономического развития, среди которых все более выделяется частная собственность, вызывают острую необходимость в подготовке предпринимательских кадров для рыночной экономики. Отставание делового образования от потребностей экономических и социальных изменений в обществе стало одним из существенных факторов его социально-экономической дестабилизации.

В настоящее время потребность в деловом образовании для предпринимательских структур удовлетворяется в целом по России на 6-7%, и Москве – на 14-16%. По экспертной оценке, на коммерческой основе в России обучалось в 1999 году около 15%, в том числе – в общеобразовательной школе около – 2%. в средних учебных заведениях – 5-7% и около 10-12% в высших учебных заведениях.

Рассматривая подготовку предпринимательских кадров как важную форму поддержки развития предпринимательства, можно определить основные элементы инфраструктуры кадровой поддержки предпринимательства на современном этапе.

В настоящее время подготовка и переподготовка предпринимательских кадров происходит в основном на базе государственного последипломного образования. Наряду с традици-

онными типами государственных учебных заведений появились новые организационные формы. Так, в государственном секторе успешно развивается такая форма обучения, как федеральные и муниципальные службы занятости, где готовят специалистов из числа безработных и незанятого населения. Продолжает функционировать сеть последипломного образования, широкое развитие получает дистанционное обучение, а также базовые учебные заведения, имеющие государственный заказ и т.д.

В негосударственных образовательных структурах формы образования получили наибольшее развитие. Это совместные учебные заведения, имеющие международный сертификат; курсовая сеть учебных заведений, обеспечивающие деловое образование (с обучением от 2 недель до 3 месяца); учебно-деловые центры (Морозовский проект), учебная сеть делового образования, получившая сертификат Торгово-промышленной палаты России, а также подготовка и формирование предпринимательских кадров через систему бизнес-инкубаторов.

Интересно и показательно, что на долю государственных учебных заведений приходится около 75% всех оказываемых образовательных услуг для современной рыночной экономики России, то есть 2/3 выпускников приходят в различные отрасли народного хозяйства через государственную систему обучения и около 25% – через негосударственные образовательные структуры. Однако для малых и средних предпринимательских структур, как показало наше выборочное обследование, деловым образованием государственная система обеспечивает только на 30-35%, а негосударственный сектор – на 65-70%.

По нашему мнению, ряд общих социально-экономических и организационных проблем, требующих решения, являются создание механизма подготовки кадров на региональном уровне предприятий, формирование критериев эффективности работы системы подготовки кадров на уровне региона, в том числе и на уровне предприятий с различными формами собственности, необходимость получения официального статуса и государственного образовательного стандарта для бизнес образования, увеличение не только количества учебных заведений почти на 25-30%, но и значительное улучшение качества образовательных услуг (учебных программ, технологий обучения, научно-методической литературы и т.п.), особенно в

коммерческих учебных заведениях.

В формировании и совершенствовании инфраструктуры поддержки предпринимательства важную роль играют процессы внедрения информационно-коммуникаций, средств распределительной обработки социально-экономических данных и прочих факторов, составляющих феномен процесса информатизации в системе управления предпринимательской деятельностью⁷.

Предпринимательство как творческая экономическая деятельность, связанная с риском, который возникает при реализации новых бизнес-идей, требует различных бизнес-коммуникаций без которых нет и прибыли⁸.

В условиях жесткой конкуренции современного бизнеса оперативное получение необходимой информации – основа эффективной деятельности предпринимательской фирмы. Среди важнейших видов информационного потока центральное место занимает внешнее обеспечение. Поэтому проблемы разработки концепции внешнего информационного обеспечения и оценки его стоимости приобрели в последнее время особую актуальность и остроту именно в связи с переходом к той модели экономических отношений, когда побеждает в конкурентной борьбе тот, кто обладает более качественной и имеющей большую ценность информацией.

На предприятиях предпринимательства практически отсутствует внедрение новейших средств телекоммуникаций, информационная среда и информационные сети. Услугами профессиональных информационных центров пользуются только

⁷ Информатизация – это обеспечение структурированной информацией (знаниями, фактами), имеющей практическое значение при обосновании и решении задач, связанных с определенной деятельностью. Она предусматривает массовое внедрение методов и средств сбора, обработки, передачи и хранения информации на базе средств вычислительной техники и связи. Следует подчеркнуть, что в настоящее время наблюдается тенденция перехода от индустриального к информационному обществу, в котором информация является важнейшим фактором производства, создающим общественное богатство.

⁸ Под коммуникациями мы понимаем всю совокупность связей и отношений между субъектами рынка, возникающих в процессе их деятельности через систему действующей инфраструктуры. Они могут включать производственные и технологические связи между покупателями и продающими фирмами, личные контакты между персоналом и компаниями, информационные связи и т.д.

15,1% обследованных фирм малого бизнеса. Проблема информационного обеспечения предпринимательства требует целенаправленной государственной поддержки, реализуемой через государственную программу через федеральную программу поддержки малого бизнеса. Комплексный подход к классификации информационных структур, учитывающий технический, социально-экономический аспекты, позволит выбрать наиболее рациональную инфраструктуру для конкретных видов деятельности. К основным элементам инфраструктуры информационной поддержки развития предпринимательства мы относим:

– деловую информацию, коммерческую, биржевую и другие экономические инфраструктуры⁹;

– профессиональную информацию (научно-техническую, правовую и др.)¹⁰;

– массово-потребительскую (новости, справочная, погода, расписание)¹¹.

Быстрое развитие микроэлектроники создало технические возможности для качественно новой организации использования вычислительной техники – распределенной обработки данных путем объединения всех вычислительных ресурсов автономного объекта управления (предприятия, организации, учреждения и т.д.) в вычислительные сети различного уровня и назначения. Появилась возможность перехода от локальной автоматизации к комплексной компьютеризации подготовки,

⁹ Государственный проект «Информация России», агентство экономической информации (АЭИ): бизнес-справка, бизнес-факт, РИА Новости, ИТАР-ТАСС, международное агентство финансовой информации, КОМИНФО, ПАЛ – информ, Рейтинг, Телемаркет в электронном бюллетене, «Валютный рынок», ИНФОМ-РЕВЮ (обзор информационного рынка), Российская информационная сеть делового сотрудничества (RECNET Corp) и др.

¹⁰ Система ГАРАНТ (по всем отраслям права), справочная система «Консультант Плюс: Арбитраж», информационный центр поддержки предпринимательства «ИНФОЦЕНТР», научно-внедренческое предприятие «Информация-экономика» – ИНЕК, распределение сети общего пользования и сети передачи данных с коммутацией пакетов «РОСПАК», юридическая справочно-информационная система ЮСИС и др.

¹¹ Ежедневные новости ТПП РФ: База данных «Производители товаров и услуг», база данных «Коммерческие предложения ИНФОРМ», база данных «Выставки и выставочные организации», энциклопедии, справочники и словари, газетная и журнальная информация: Коммерсант ДеПу, Коммерсант, Экономика и жизнь, Финансовая газета.

принятия и реализации решений.

Необходимость усиления интеграции деятельности для повышения эффективности хозяйствования, потребовала совершенствования, в первую очередь, информационного обслуживания. Это стимулировало интенсивное создание банков данных и систем передачи данных, которые позволили пользователям иметь доступ к централизованной информации, обмениваться информацией между собой, получать информацию извне и т.д. В результате стали создаваться информационно-вычислительные сети ЭВМ.

Среди объективных предпосылок создания информационно-вычислительных сетей (ИВС) наибольшим значением, пожалуй, обладают потребности комплексной автоматизации управления производственной системой – от уровня технологических процессов до уровня управления предприятием, развитием промышленности в целом. Современное состояние и развитие ИВС в России характеризуется относительно благоприятной ситуацией, обусловленной тем, что здесь отсутствует характерный для других развитых стран груз прежних инвестиций в уже устаревшие сегодня информационные технологии. Поэтому здесь внедрение и развитие ИВС базируется, прежде всего, на использовании высокоскоростных технологий.

Так, за последнее время было предложено несколько высокоскоростных технологий, реализация которых идет по двум направлениям. Первое основано на пакетной передаче данных. Выбрав этот путь, можно увеличить быстродействие за счет модернизации существующей сетевой инфраструктуры, добавляя новые каналы связи или же изменяя способ передачи пакетов. Другой вариант высокоскоростной ИВС – режим АТМ – основан на передаче данных на базе коммутации ячеек. Следующим направлением развития ИВС, стала беспроводная технология. В настоящее время имеется два основных типа беспроводных ИВС: инфракрасные сети и сети, использующие передачу на радиоточках с малой мощностью. К третьему направлению развития ИВС авторы считают возможным отнести применение средств удаленного доступа для информационного обмена с центральной сетью. Современные средства удаленного доступа позволяют пользователям, рассеянными по большой территории, входить в центральную ИВС и работать

как полноправным клиентам сети, получая свободный доступ к ее услугам и информационным ресурсам – биржевые брокеры, страховые и торговые агенты, персонал удаленных филиалов фирм и банков, работающие на дому пользователи, находящиеся в частых разъездах сотрудники предприятий и другие.

Проведенный в работе анализ тенденций развития компьютерных систем, применяемых в нашей стране, показывает, что этап освоения ИВС успешно завершен и начинается новый этап в развитии информационных технологий – создание единых сетей предприятий и корпораций.

В состав корпоративных компьютерных сетей входят локальные глобальные сети, часто использующие разные платформы, вычислительные системы, программное обеспечение и соответствующие аппаратные средства, объединенные в единую информационную систему. Назначение корпоративной сети – предоставить пользователям совместный доступ к объединенным ресурсам сетей с каждого рабочего места с целью повышения эффективности использования вычислительной техники, производительности труда и оперативности управления, а также улучшения организации труда.

Производимые ИВС являются настолько разнообразными, что не позволяют дать подробный анализ всех тенденций развития сетей. Их постоянное совершенствование создают все новые предпосылки повышения эффективности деятельности предприятий на основе качественного улучшения информационного обслуживания процесса принятия решений. Поэтому естественно стремление к выбору таких сетей, которые наиболее полно обеспечивают преобразование информации в сроки, соответствующие временным требованиям объекта.

Необходимость соблюдения данных временных ограничений является одним из основных требований синтеза системы управления (менеджмента).

Стремление к управлению в реальном масштабе времени достаточно объективно в современных условиях, чтобы им можно было пренебречь. Следовательно, допустимое время преобразования информации для конкретных условий деятельности есть та фиксированная величина, с которой нельзя не считаться, как от этого зависит эффективность принимаемых решений. Поэтому оно должно рассматриваться как одно

из системных ограничений при выборе ИВС. Наличие определенной неупорядоченности, рассогласованности составных элементов ИВС и их взаимодействия снижает уровень надежности функционирующей сети, что, естественно уменьшает эффективность ее использования для решения менеджментских задач. Это обусловлено дополнительными затратами трудовых и материальных ресурсов из-за нерациональной организации работы сети, неполным использованием вычислительных ресурсов из-за нерациональной загрузки и простоев, прямыми потерями и упущенными возможностями в управляемом объекте из-за нарушения регулирующих функций управляющей системы, повышением текущих затрат в связи с необходимостью выявления возмущающих моментов в процессе работы сети (выходов из строя и простоев устройств и т.п.) и проведением работ по их ликвидации. Если номинальный (потенциально возможный) эффект идеально организованной сети составляет некоторую величину \mathcal{E}_n , то с учетом степени ее упорядоченности реальный эффект \mathcal{E}_p составит

$$\mathcal{E}_p = \mathcal{E}_n - \mathcal{E}_n(1 - R),$$

где R – коэффициент, характеризующий степень упорядоченности системы.

В этой формуле вычитаемое представляет собой потери в денежном выражении от неупорядоченности системы.

При анализе взаимосвязи между надежностью и эффективностью сети следует учитывать, что она является замыкающим звеном в информационной структуре системы управления объектом при подготовке и принятии управленческих решений. Поэтому при оценке надежности ИВС необходимо принимать во внимание, прежде всего, характер решаемых задач в условиях ее функционирования. Если эти задачи связаны с управлением в реальном масштабе времени, связь между надежностью и эффективностью ИВС является достаточно тесной. Увеличение же временного интервала от получения итоговой информации до выработки управляющих решений, естественно уменьшает эту зависимость, поскольку большую роль при этом начинают играть организационно-технические (а не просто технические) факторы надежности ИВС¹¹².

¹² Перераспределение функций и ресурсов сети, восстанавливаемость или замена отказавших узлов за допустимое время, использование альтернативных средств получения требующейся информации др.

2.2.2. Значение инфраструктурного потенциала в развитии устойчивых конкурентных преимуществ национальной промышленной системы

Устойчивость любой системы или локальной производственно-хозяйственной единицы, ее адаптации к рынку, как уже было отмечено, определяется наличием в ней механизмов саморегуляции. В рыночной экономике такими механизмами являются функциональные экономические системы, являющиеся продуктом симбиоза локальных систем, в частности, локальных систем инфраструктуры (транспортной, складской, разделочной, упаковочной, маркировочной и др.)¹³. Вновь созданные, из отдельных локальных институтов инфраструктуры гибкие системы обеспечивают эффективность хозяйственных связей между различного рода товаропроизводителями и конечными потребителями продукции, являясь создателями рынка и обладая определенным потенциалом.

Инфраструктурный потенциал промышленной системы может определяться как функция потенциалов: обеспечивающего уровня, производственного уровня, бытового уровня, транспортно-складского, использования вторичных ресурсов, коммуникационного уровня. Поскольку в определенной точке рыночного пространства при определенном состоянии инфраструктуры для каждого предприятия существует свой индивидуальный инфраструктурный потенциал, можно определить разность инфраструктурных потенциалов, которая является предпосылкой активизации инвестиционной, товарной, производственной и коммуникационной политики в отдельных территориально-производственных системах, а ее величина в значительной мере определяет интенсивность и мощность обеспечивающих, сбытовых и коммуникационных потоков.

Разность инфраструктурных потенциалов может иметь место как на макро-, так и микроуровне промышленности. Кроме того, разность инфраструктурных потенциалов может быть

¹³ Под функциональными экономическими системами мы понимаем динамические саморегулирующиеся системы, деятельность всех структурных элементов которых направлена на поддержание макроэкономического равновесия на национальном рынке и создание оптимальных условий для эффективного обмена различными видами произведенных ресурсов и создаваемых услуг. В экономических системах ими являются все совокупные элементы сферы деятельности отраслевой инфраструктуры.

между различными отраслями промышленности, различными товарами и может изменяться во времени и пространстве.

Как показало исследование, достаточно отчетливо все негативные явления отсутствия инфраструктуры были выявлены еще на ранней стадии рыночных трансформаций – в экономических реформах периода перестройки (1988–1990) был накоплен отрицательный опыт реформирования, а экономика страны постперестроечного периода приобрела ряд специфических черт, в том числе слабую, а в ряде отраслей и отсутствующую, инфраструктурную обеспеченность, частично компенсированную централизованным управлением, в частности, посредничеством, а также транспортом, энергетикой, информацией.

По мере стабилизации экономических процессов в промышленности в условиях рыночной трансформации, возникает отслеживание происходящих в ней изменений, в первую очередь, обусловленных экономическим поведением предприятий на основе преодоления негативных последствий, вызванных отсутствием необходимого инфраструктурного комплекса.

Случайные условия возникающего отечественного рынка ставят промышленное предприятие в полную зависимость от условий, специфики поставок и сбыта отдельных видов продукции, то есть от состояния рынка поставщиков и потребителей. Современные реалии выдвинули в качестве основного приоритета маркетинговой стратегии создание потребителя с устойчивым характером потребления продукции. Это связано с необходимостью удовлетворения полного спектра потребностей рынка по профилю выпускаемой продукции и услуг и предполагает выявление взаимозависимостей предприятия со всеми субъектами инфраструктуры регионального, национального и международного уровня.

По нашему мнению, реализация принципа развития устойчивости кардинально меняет подход к планированию и управлению всеми производственно-хозяйственными объектами с точки зрения выделения целевых приоритетов. Если в период предрыночного функционирования экономики основополагающим выдвигалось положение о максимальной загрузке и использованию всех имеющихся производственных мощностей и ресурсов, то сегодня, в первую очередь, необходимо рассматривать:

- степень быстроты реакции на запрос потребителя;

– качественный уровень поставок (ритмичность, своевременность, комплексность, комплектность, индивидуальность и пр.);

- минимизацию производственных и бытовых запасов;
- временные параметры выполнения заказа потребителя;
- минимальное время производственного цикла;
- степень стартовой готовности продукции к потреблению;
- каналы доведения продукции;
- коммуникационные возможности продвижения продукции на рынок.

Все перечисленные составляющие требуют интегрированного подхода к исследованию производственно-снабженческих, информационных и финансово-бытовых проблем, составляющих логистическую цепь снабженческо-производственно-бытового комплекса. Логистический подход применительно к участвующим в цепи производственно-коммерческим структурам представляет из себя организационно-технологическую и экономическую оптимизацию функционально разобщенных слабоструктурированных, но взаимообусловленных макро и микроэкономических хозяйственных систем.

Диверсификация функций производителей продукции происходит на основе дополнения системы мер производственного характера, формированием обеспечивающей системы материально-технического обеспечения и сбытовой системы – продвижения продукции на рынок. Формирование устойчивости развития является следствием мер по завоеванию предприятием устойчивого положения на рынке на основе учета всей совокупности элементов.

В результате эволюционных трансформаций в промышленном комплексе страны государственное посредничество в форме материально-технического снабжения дало толчок к развитию целостного инфраструктурного комплекса, включающего в себя: системы оптовой и розничной торговли, банковскую систему, терминального хозяйства, транспортного комплекса, производственного сервиса, созданию индустрии упаковки и маркировки товаров, развитию логистических функций производственных предприятий. На этой базе формируются целостные инфраструктурные системы. При этом все элементы и подсистемы целостной системы взаимообусловлены, и в сочетании и взаимодействии ведут себя иначе, чем,

если бы они были свободными элементами. Это означает, что каждый элемент или агрегированный блок целостной системы, если даже они внешне сохраняют свою автономию, контуры или границы самостоятельности, испытывают на себе влияние всех других элементов и подсистем. В свою очередь, каждый из них влияет на состояние и поведение других элементов и их образований, то есть вносят свой вклад в единый системный эффект и качественную определенность целостной системы.

Инфраструктурные комплексы как целостные системы обладают определенной устойчивостью, которая выражается критическим пределом способности системы сохранять свои основополагающие качественные характеристики, даже при разрешении или выходе из нее отдельных элементов или их совокупностей. За этим критическим пределом целостная система утрачивает свои основные свойства, то есть погибает.

Опыт рыночных трансформаций экономики позволяет сделать вывод о том, что в промышленных системах повышается степень связности и взаимообусловленности формирующих их элементов. Причиной этого является: во-первых, прогрессирующее общественное разделение труда, во-вторых, различный уровень организационно-инфраструктурной обеспеченности производственно-хозяйственных субъектов рынка по регионам и отраслям, в-третьих, технический прогресс и революционные трансформации в системах менеджмента. Рассматривая разрешительную роль инфраструктурной составляющей экономики, как целостной экономической системы, мы определили положения, способствующие повышению устойчивости производственных субъектов экономики. К ним мы относим: формирование рациональной структуры потребления материальных ресурсов; содействие в увязке товарных и финансовых потоков на основе формирования рациональных транспортно-складских систем; развития коммуникационной составляющей, обеспечивающей эффективность входящих и выходящих товаропотоков; повышение ликвидности товаров на основе саморегуляции рынка и предоставления услуг сервиса; перераспределение риска в системе горизонтальных связей; расширения использования отходов в качестве ресурсов; формирования имплицитной схемы товаров.

Проведенное исследование показывает, что наиболее при-

влекательными для инвестиций в отечественной экономике являются инфраструктурные элементы экономики, составляющие общекommerческое обеспечение функционирования рынка (20%) и финансы (27%), то есть отрасли с наиболее быстрой окупаемостью. На машиностроение же, в этом ряду приходится лишь 5-7%. Эти элементы играют все более существенную роль как определяющие факторы конкурентоспособности: 1) организация сбытовой сети (наличие агентов, дистрибьюторов, собственных магазинов, их расположение и доступность потребителей, реклама и т.п.), коммерческие условия (возможность предоставления потребительского или торгового кредита, скидок с цены, сбыт на условиях консигнации и т.п.); 2) организация послепродажного обслуживания изделий (гарантийный срок, организация технического обслуживания и ремонта), а также сложившийся имидж предприятия. Заметим, считается, что определяющим фактором конкурентоспособности предприятий является положительная макроэкономическая ситуация в стране, отсутствие дефицита платежного баланса или государственного бюджета, устойчивость национальной валюты и т.п. Однако это не объясняет, почему в Италии и Швейцарии, имеющих отрицательный платежный баланс, ВВП быстро растет.

Одним из основных источников повышения конкурентоспособности товаров и фирм является сокращение издержек, причем большая часть этого сокращения приходится на долю накладных расходов. А эти расходы являются доходами внешних партнеров производителей — поставщиков, оптовых торговых фирм, транспортно-экспедиторских и других фирм, которые объединяются общей категорией рыночной инфраструктуры. То есть положительные результаты ведущих корпораций и фирм мирового хозяйства достигаются именно в повышении эффективности их взаимодействия с субъектами этой инфраструктуры.

Как показывает опыт многих зарубежных предприятий, сокращать издержки производства можно при повышении качества изделий за счет экономии материалов и энергии, идущих на устранение брака и дефектов, гарантийное обслуживание и ремонт, за счет сокращения всех видов запасов и незавершенного производства, которые также являются источником потерь. Именно поэтому на таких предприятиях уделяется большое внимание проблеме управления запасами, получившей свое воплощение в разработанной ведущими японскими

фирмами системе «поставка точно в срок», а также в ряде других систем работы с поставщиками.

Непосредственные результаты практического использования новых методов организации промышленного производства весьма впечатляющие. Как показывает анализ экономистов, они обеспечивают сокращение запасов и незавершенного производства на 50-100%, потребности в производственных площадях – на 40-70%, потребности в увеличении производственных мощностей – на 30-50%, уменьшение времени подготовки производства – на 70-90%, сокращение накладных расходов – на 30-50%, общих издержек производства – на 30-50%, брака с 2 до 0,001%.

В свете новых логистических концепций клиент предпочитает хранить товар не на складе, а в пути. Склад, с точки зрения логистиков, место омертвления товара. По подсчетам голландцев, за последние годы стоимость содержания товарных запасов на мировом рынке подскочила на 90%. По данным исследователей Golodraphy Group, например, в 2010 году на стоимость содержания товарных запасов приходился 70% комплексной стоимости доставки товаров. Точность соблюдения графиков доставки грузов в ее сроки приобретают решающее значение для снижения издержек. Поэтому целесообразно поставить вопрос об эффективности перераспределения доходов между бизнес-партнерами по торгово-транспортной сети. По-видимому, ресурсы нужно искать на стыках взаимодействия институтов власти, отраслевых структур и коммерческих организаций. Вопрос о формировании оптовых рынков в инфраструктурной системе и совершенствовании каналов распределения товаров представляется нам чересчур теоритизированным и лишенным реальной основы, прежде всего, из-за отсутствия финансовых ресурсов у государства и частных фирм. Всем предприятиям, в том числе и оптовым инфраструктурным нужна хорошая развитая транспортная сеть и современные логистические центры для обеспечения эффективности своей деятельности и конкурентоспособности. Очевидно также, что в этой работе самое активное участие должно принять федеральное правительство. К примеру, в Японии выделено в 2000 году на развитие инфраструктуры 171 млрд долларов, а в 2010 году – уже 250 млрд долларов, чтобы оживить экономику страны.

Одним из главных элементов логистических издержек явля-

ется система управления запасами, особенно для инфраструктурных предприятий. Конечно, применение данных экономико-логистических подходов может показаться излишним для многих российских предпринимателей. Однако именно они обеспечивают выживаемость многим фирмам на Западе. Поэтому следует искать пути оптимизации финансовой и коммерческой деятельности инфраструктурного предприятия с помощью выбора алгоритмов оптимизации важнейших показателей и использованию компьютерных программ для их анализа.

Необходимо обновлять структуру управления производством с учетом современных логистических подходов как, например, на схеме 2.2.2.1.

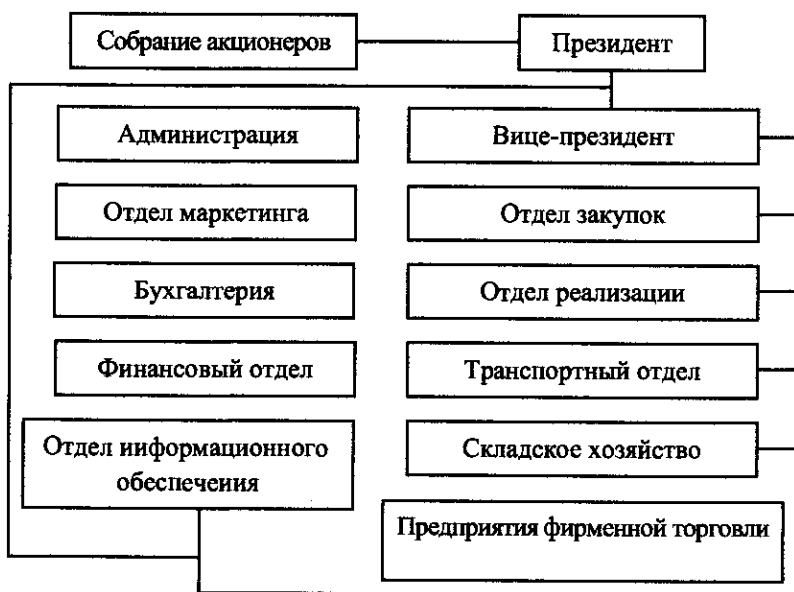


Схема 2.2.2.1. Структура управления акционерным предприятием

Экономическая эффективность реорганизации менеджмента в промышленности на базе современных информационных технологий, отражая экономию общественного труда, имеет как качественную, так и количественную стороны. Качественные изменения в менеджменте влияют на количествен-

ные, непосредственно обуславливают их. В свою очередь, определенный уровень, например технического оснащения системы менеджмента (и, следовательно, затрат на него), может обусловить применение качественно новых методов и функций менеджментческой деятельности.

Экономическое содержание различных слагаемых эффекта мероприятий по компьютеризации менеджмента на базе информационных технологий определяет способы их количественного учета. При этом экономия от использования ИВС может быть единовременной и текущей. Единовременные составляющие экономии носят разовый характер, а текущие элементы экономии являются постоянными, повторяющимися ежегодно. Экономическая результативность проводимых мероприятий в значительной мере определяется условиями производства. Вместе с тем экономическая целесообразность этих мероприятий должна быть обоснована с народнохозяйственных позиций. Эффект в масштабе народного хозяйства складывается как из экономического эффекта, получаемого непосредственно на данном предприятии, так и из эффекта, получаемого потребителем. При этом объективная оценка экономической эффективности ИВС в значительной степени определяется выбором базы сравнения при выполнении обоснования, а также факторов и источников эффективности нововведений.

Оценка экономической эффективности ИВС, необходимая для обоснования целесообразности ее создания на рассматриваемом объекте, является нетривиальной задачей. Это обусловлено тем, что при достаточно точном измерении затрат на осуществление соответствующих мероприятий значительно сложнее выявить и тем более определить позитивные изменения экономических показателей производственно-хозяйственной деятельности. Данное обстоятельство связано с косвенным влиянием ИВС на экономику объекта. В качестве основного пути решения проблемы определения экономической эффективности ИВС необходимо выявить источники и факторы эффективности, и их последующую квантификацию.

Для оценки экономической эффективности ИВС следует определять: затраты на создание сетей, текущие расходы по эксплуатации, текущие и единовременные слагаемые достигаемого

эффекта, обобщающие показатели экономического эффекта.

При учете единовременных затрат на создание ИВС следует иметь в виду, что по своему экономическому содержанию не должны быть разделены на два вида: производственные и капитальные. Первые связаны с разработкой проекта сети, вторые – с инновациями в основные фонды предприятия, обусловленные внедрением новой информационной технологии менеджмента.

Важной составной частью расчетов является определение положительных изменений в экономических показателях деятельности предприятия. Экономические последствия низкого уровня надежности надо рассматривать применительно к системе в целом. Выбор экономически целесообразного варианта мероприятий по поддержанию необходимого уровня надежности локальной сети производится на основе интегрального показателя ущерба от надежности ИВС.

$$W(\Delta) = \frac{\Delta_H}{T_\Phi} \left[T_A (1 - K_r) + \sum_{j=1}^F t_{pi} \frac{K_{ri}}{T_i} \Delta_{vi} \right] + \sum_{j=1}^K t_{pi} \frac{K_{ri}}{T_i} \Delta_{vi},$$

где:

$W(\Delta)$ – величина снижения номинального годового эффекта (экономии) от внедрения ИВС вследствие ее ненадежности, тыс. руб.;

T_Φ – расчетный полезный фонд времени работы сети;

T_{oj} – время, затрачиваемое в течение года на повторную обработку (восстановления) искаженной части информации по j -ой задаче;

K_r – коэффициент готовности сети;

t_{pi} – расчетная длительность работы i -ой группы комплекса технических средств в течение года;

T_i – наработка на отказ j -ой группы комплекса технических средств;

Δ_{vi} – средняя стоимость восстановления работоспособности i -ой группы комплекса технических средств при одном отказе, тыс. руб.

Первое слагаемое этого выражения есть потеря части номинального эффекта, вызванная сокращением полезного времени функционирования ИВС в течение года, второе – дополнительные текущие расходы на восстановление работоспособности технических средств. Таким образом, для того, чтобы наиболее

полно определить инфраструктуру рынка, представляющую собой специфическую организационно-экономическую, следует провести взаимодополняющий анализ отдельных институтов инфраструктуры рынка и всей системы в целом с использованием методов организационного моделирования.

Значительная часть услуг, особенно для сферы промышленного производства, требует определенных затрат труда и может быть выделена в категорию ресурсоемких услуг, существенно влияющих на стоимость промежуточного и конечных продуктов – товаров реального сектора. При этом формирующийся отечественный рынок средств производства создает предпосылки для конкуренции ресурсоемких услуг, а различные варианты и формы организации рынка услуг требуют наличия систем управления (менеджмента) потоковыми процессами с помощью логистики.

Это обусловлено тем, что основным оценочным критерием качества деятельности производственной инфраструктуры являются необходимый уровень и своевременность информационного материального, энергетического обеспечения отраслей производства и самого инфраструктурного комплекса непосредственно на рабочих местах. Ресурсоемкие услуги, организациями инфраструктуры в виде транзитных и складских поставок, составляют без доли транспорта 10-25% к отпускной цене производителей угля, 15-35 % по продукции черной металлургии, 10-15% – по продукции машиностроения, 40-80% – по продовольственным товарам, 30- 60% - по непродовольственным товарам¹⁴.

Каждый элемент инфраструктуры, специализирующийся на оказании ресурсоемких услуг, сам нуждается не только в информационных, материальных, трудовых, финансовых ресурсах в качестве условий бесперебойной профильной деятельности, но и в различных услугах (в том числе и ресурсоемких) других фирм.

В этой связи возникает объективная необходимость и целесообразность определять эффективность любой конечной и промежуточной ресурсоемкой услуги, но параметрам составляющих ее поточных процессов для объективной оценки логи-

¹⁴ Доля транспортной составляющей инфраструктуры в ценах на продукцию машиностроения и угля достигает при различном числе посредников, от 35 до 50%.

стизации систем управления в инфраструктурной сфере. Для этого можно использовать метод оценки качества и эффективности конечного результата любой ресурсоемкой услуги в форме потока:

$$\text{Э}_n = S_k \times S_s,$$

где:

Э_n – коэффициент эффективности услуги – сервиса;

S_k – коэффициент качества услуги – сервиса;

S_s – коэффициент качества услуги – сервиса.

Инфраструктура как логистическая система, является совокупностью функциональных подсистем, обеспечивающих устойчивое функционирование предприятия промышленности. (Рис. 2.2.2.2.).

В рамках создания целостных систем рассмотрим отдельные фазы движения продукции. Начальная фаза логистического процесса, или первая логистическая подсистема – логистика обеспечения/снабжения представляет собой процесс движения ресурсов с рынка до складов предприятия через сеть промежуточных складов поставщиков, основными задачами которых является хранение, сортировка материалов, консервация, отбор партии заказа, доставка заказа и пр.

На втором этапе происходит внутрипроизводственное движение материальных ресурсов со склада предприятия в производство, где они проходят обусловленные технологическим процессом стадии обработки.

На третьем этапе формируются товарные потоки для отправки продукции потребителю или движению в оптовую (посредническую) инфраструктуру с выполнением операций по формированию имплицитной характеристики товара – упаковке, маркировке, этикетированию продукции.

Для следующей фазы характерно движение готовой продукции со складов отделов сбыта на основе прямых хозяйственных связей к конечному потребителю или через систему оптовых баз и складов к конечному потребителю. Кроме конечной продукции материальный поток в этом случае может дополняться сервисными услугами по поставке запасных частей. В нынешней трактовке данная система именуется логистикой сбыта.

На пятой стадии формируется программа сервисного обслуживания проданной сложной продукции исходя из интересов заказчика и обязательных условий договора, шестая фаза



Рис. 2.2.2. Основные элементы инфраструктуры, определяющие рыночную устойчивость промышленности

логистического процесса представляет собой обратное дви-

жение, то есть от потребителя к рынку закупок, в котором участвуют отходы производства, возвратная тара и прочая продукция, возвращаемая любой из составляющих системы. Эта часть логистики называется логистикой реализации и рециклинга отходов.

Комплекс функционирования системы является процессом управления и оптимизации потоков услуг по обслуживанию всех стадий движения продукции от изготовителя к потребителю с обеспечением эффективной эксплуатации изделия у потребителя.

Выделим критерии оценки качества услуг инфраструктуры для предприятий промышленности. К ним мы отнесли уровень организации технологических операций (хранение, организация ПРР, сортировка и подсортировка, консервация, комплектация).

На основании выявленных особенностей развития рынка мы приходим к выводу, что создаваемые инфрасистемы все в большей степени увязываются друг с другом, образуя, в конечном итоге, единые инфраструктурные сети как на национальном, так и на международном уровнях.

Именно благодаря инфрасистемам исчезло препятствие, разделявшее в технологическом отношении производственную, и «непроизводственную» сферы хозяйствования.

Инфрасистемы воплощают в себе синергию материальных, информационных и финансовых потоков, образующих адаптивную систему, включающую объект и субъект логистического управления. Важнейшими системными характеристиками такой системы как самоорганизующейся структуры, реализующей бизнес-цели ее участников в интенсивно изменяющейся среде, являются надежность, устойчивость и адаптивность, направленные на поддержание равновесия системы.

Формулировка концептуальной цели создания инфрасистемы осуществляется в терминах технико-технологических и экономических требований со стороны пользователей, среди которых можно выделить три группы: бизнес-структуры (промежуточные и конечные потребители материальных ресурсов и готовой продукции), правительственные институты (федеральные, региональные и муниципальные), население (индивидуальные конечные потребители продукции).

В этом контексте остановимся на одной, по нашему мне-

нию, важнейшей проблеме. Известно, что даже современные технологии не позволяют достичь полного преобразования сырья в конечный продукт без образования какого-то количества отходов, создающих нетоварный выпуск. В связи с этим возникает необходимость решения двоякой задачи, с одной стороны, обеспечить минимум образования отходов, с другой, – определить направления использования нетоварной массы продукта по таким направлениям, как регенерация полезных составляющих из материалов; включение отходов в производство попутных продуктов; переработка с целью создания вторичного сырья, которое возможно использовать наравне с исходным, то есть с первичным сырьем при производстве продукта; вторичное использование нетоварной массы в исходном виде; выброс нетоварной массы в окружающую среду – почву, воду, воздух в исходном или видоизмененном составе. Данная проблема является не столько региональной или отраслевой, а целиком – национальной.

В связи с этим необходима разработка целевой государственной программы, направленной на формирование механизма управления вторичными ресурсами. Такая программа должна включать в себя следующие блоки: информационно-обеспечивающий (инвентаризация отходов и вторичных ресурсов, учет разведанных сырьевых ресурсов, их запасы, уровень рентабельности разработки, сопоставление технологических составляющих процессов добычи сырья и переработки отходов); аналитический (составление аналитических обзоров по технологическим, экологическим, экономическим, физико-химическим, ресурсным и социальным составляющим); нормативно-правовой (разработка нормативно-правовой документации, сертификатов, нормативов, паспортов и пр.). Естественно, что реализация данной программы даже в масштабах одного города потребует маркетинговых исследований и организационных преобразований, экологического и ресурсного мониторинга, расширения существующих и создания новых испытательных и сертификационных центров, разработку новых технологий по переработке отходов, обучение персонала, и пр. Все эти частные мероприятия образуют, в конечном счете, инфраструктурно-логистическую составляющую системы управления отходами промышленности в целом, способствует экологизации промышленного производства. Данная пробле-

ма имеет, по нашему мнению, наиважнейшее значение для крупных городов, особенно для мегаполисов.

ГЛАВА III.

МОДЕРНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ МЕНЕДЖМЕНТА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОЙ ОРИЕНТАЦИИ

Переход к рыночной экономике сохраняет необходимость рациональных внешнеэкономических связей и товарообмена. Вместе с тем принципы их формирования существенно меняются. На первое место выходят рыночные товарные связи производителей и потребителей, эффективное использование природных и производственных региональных ресурсов, реализуемое через финансовые механизмы рынка.

Эти принципы выдвигают на первый план решение проблемы эффективности, построенное на качественном и количественном анализе производства; выборе оптимального пути экономического развития города; установлении оптимальных товарно-экономических связей.

Товарная специализация определяется технологическим (производственным) и научно-техническим потенциалом промышленности, имеющимися производственными и научно-техническими кадрами, организационной системой товарообмена.

Главным условием эффективности и интенсивности товаропотоков для всех участников рынка является техническое развитие производств, обеспечивающее конкурентоспособность продукции по цене и качеству в такой степени, чтобы создавать ей ощутимые преимущества перед конкурентами.

Городской рынок товаров формируется на основе механизмов конкуренции с учетом возможности его участников активно воздействовать на него административными и экономическими мерами. В практике формирования реальных товарных рынков такие меры являются обычными.

Рынки России в настоящее время заполнены дорогостоящей импортной продукцией невысокого качества. Технологическая база собственного производства, требования потребителей, особенно к продукции производственно-технического назначения, примерно одного уровня. Поэтому есть все условия для создания на их основе интегрированного рынка, огра-

ничивающего вхождение в эту сферу других участников.

При анализе каждого рынка оцениваются его такие основные параметры, как уровень удовлетворения платежеспособного спроса и потребностей, эффективность товарообмена.

Рыночная политика города основывается на оптимальном использовании имеющихся и развивающихся материальных, научно-технических, природных ресурсов. Она предусматривает: удовлетворение внутренних товарных потребностей города; поддержание тенденции развития экономики для сохранения и повышения степени удовлетворения потребностей; развитие науки и наукоемких конкурентоспособных производств; организацию эффективного вывоза в другие города и регионы экспорта.

Выработка маркетинговой стратегии обеспечивает эффективность развития товарного производства; формирование ресурсов для решения социальных задач города.

Маркетинговая стратегия основывается: на изучении всех отмеченных рынков с позиции их потребности в товарах (вообще); на изучении перспективы развития рынков для разработки путей завоевания на них ведущего положения на перспективу и постоянно; на оптимизации структуры собственного производства с целью эффективного использования технического, научного и др. потенциалов; на выработке политики оптимального выхода на другие рынки с товарами, обеспечивающими наиболее низкие издержки и максимально высокую прибыль от реализации продукции совокупно на отмеченных рынках; на эффективном использовании природных ресурсов и выполнении экологических требований.

Основным результатом маркетинговой стратегии является выработка товарной специализации города которая достигается на основе изучения сравнительной эффективности товаропотоков и выработке предложений: по максимизации эффективного вывоза продукции товаропроизводителей, стимулирования участия их в конкурсах на выполнение государственного заказа; по максимизации экспорта товаров; по развитию импортозамещающих производств конкурентоспособной продукции; по максимизации внутреннего потребления продукции городских товаропроизводителей, в том числе, созданию замкнутых технологических цепочек; по воздействию на сокращение ввоза промышленной продукции из других регио-

нов, по поиску экономически целесообразных путей удовлетворения потребности в ней.

Основные экономические результаты маркетинговой стратегии состоят в выработке такой структуры производства, которая оптимально учитывала бы удовлетворение внутренних потребностей, вывоз (экспорт) и сокращение ввоза (импорта), ориентировалась на будущий спрос.

Так, продукция московской промышленности, даже в условиях кризиса, пользуется спросом на российском межрегиональном и мировом рынках. В общем объеме вывоза (экспорта) наукоемкая продукция составляет около 30%, энерго и материальные ресурсы – около 40%. Смещение внешних связей в сторону материалов свидетельствует об определенной перестройке экономики города под воздействием кризиса.

3.1. Принципы формирования рациональных внешнеэкономических связей в условиях перехода к рыночным отношениям

Товарная специализация оценивается на основе трех групп показателей, характеризующих эффективность реализации и производства товаров. Для оценки качества и конкурентоспособности товара используются показатели: цены; рентабельности продукции; объемов и динамики сбыта в целом и по отдельным рынкам; объемов нереализованной продукции; конкурентоспособности и качества по потребительским свойствам, соответствия мировому уровню; основных потребителей. Необходимая информация содержится в формах статистической отчетности: П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг»; 5-нт (годовая) «Сведения об освоении, сертификации и снятии с производства промышленной продукции»; 1-ПС «сведения о продаже продукции производственно-технического назначения»; 3-со (квартальная) «Сведения о вывозе потребительских товаров». Оценка конкурентоспособности товаров на рынках осуществляется экспортно или по результатам социологического обследования.

Перечисленные ниже показатели позволяют получить экономические оценки эффективности вывоза произведенных товаров. К ним относятся:

$$\text{Удельный вес вывоза } i\text{-го товара} = \frac{\text{Объем вывоза } i\text{-го товара}}{\text{Объем производства } i\text{-го товара}}$$

Этот показатель отражает внешнеэкономическую ориентацию промышленного города по производству и вывозу конкретного товара.

Одним из параметров, определяющих экономические результаты вывоза, является показатель мощности (интенсивности) товаропотоков, вывозимых товаров. Он определяется по формуле:

$$\text{Мощность товаропотока } i\text{-го товара} = \frac{\text{Объем вывоза } i\text{-го товара}}{\text{Объем производства } i\text{-го товара}}$$

При сравнительном анализе товаропотоков этот показатель позволяет выделить товары с большим удельным весом внешней реализации и, следовательно, представляющим для города больший экономический интерес.

Для оценки сравнительной эффективности внешнеэкономических связей по отдельным вывозимым товарам при принятии решений о их поддержке и развитии со стороны администрации следует установить рациональный экономический критерий мощности товаропотока. Этот критерий должен учитывать не только экономическую, но и научно-техническую перспективную целесообразность вывоза, обуславливающую товарную специализацию промышленности города позволяющую наиболее эффективно использовать его материально-техническую базу и научный, технический и товарный заделы.

Так, в Москве для экономического обоснования эффективности вывоза использован подход, суть которого состоит в том, что экспертно был установлен критерий мощности товаропотока отдельного товара, отражающий заметное влияние на внешнеэкономические связи города, в размере 0,5% общего вывоза. Выявлено, что из 95-ти вывозимых товаров производственно-технического назначения такому уровню удовлетворяет 32. Исходя из сложившейся материально-технической базы промышленности города, ориентированной на использование современного научного, технического и высококвалифицированного кадрового потенциала, в общей номенклатуре вывоза была выделена наукоемкая продукция, произво-

димая в отраслях машиностроения, электроники, электро- и радиотехники и т.д.

Наибольшие объемы вывоза из наукоемкой продукции имеют приборы и средства автоматизации, грузовые и легковые автомобили, медицинская техника, трансформаторы силовые, металлорежущие станки.

Выбор перспективной продукции и товаропроизводителя осуществляется по предложениям предприятий на основе маркетинговых исследований приведенных в бизнес-планах по показателям: конкурентоспособности, цены, рентабельности производства, объемам вывоза, рентабельности вывоза, затратам выхода на рынок, в том числе на рекламу.

Рассмотрим показатели оценки внутрифирменного потребления и реализацию внутренних товаропотоков. Везде имеются товаропроизводители, ориентирующиеся на внутренние производственные и непроизводственные потребности города. Чаще всего, это предприятия местной промышленности. Например, практически во всех городах производство хлебобулочных изделий и оказание бытовых услуг представляет собой городскую специализацию. Поэтому, выделение отраслей и предприятий, работающих на внутренний городской рынок, представляется важной проблемой формирования эффективной отраслевой и товарной структуры города.

Для определения внутригородской специализации используются следующие формулы:

а) для оценки внутриэкономической ориентации экономики:

$$\frac{\text{Удельный вес внутреннего потребления в валовом объеме производства}}{\text{Объем внутреннего потребителя}} = \frac{\text{Объем внутреннего потребителя}}{\text{Объем производства}}$$

Для народного хозяйства Москвы, как отмечалось выше, удельный вес внутреннего потребления составляет около 58%.

б) для оценки объемов потребления на внутреннем рынке конкретного товара и степени его вывоза используется формула:

$$\frac{\text{Удельный вес внутреннего потребления конкретного товара, производимого в городе}}{\text{Объем внутреннего потребителя } i\text{-го товара}} = \frac{\text{Объем внутреннего потребителя } i\text{-го товара}}{\text{Объем производства } i\text{-го товара}}$$

в) показатель рентабельности вывоза, призванный отразить дополнительный эффект (потери), который получают или могли бы получить региональные товаропроизводители при реализации продукции на внешних рынках. Для экономической оценки эффективности вывоза используется формула:

$$\frac{\text{Рентабельность вывоза } i\text{-го товара} = \frac{\text{Реализация товара на внутреннем рынке}}{\text{Средняя цена реализации на внешних рынках}}}{\text{из города}}$$

Средняя цена реализации товаров на внешних рынках определяется как средняя цена вывоза товара ко всем потребителям, если вывоз носит не случайный характер и не является малой величиной, не играющей заметной роли во внешнеэкономической политике города;

г) для оценки эффективности развития экспортозамещающих производств целесообразно проводить сравнительный анализ уровня цен собственной и экспортируемой продукции по формуле:

$$\frac{\text{Оценка рентабельности развития импортозамещающих производства} = \frac{\text{Цена реализации } i\text{-го товара собственного производства на внутреннем рынке}}{\text{Цена импортного (ввозимого) товара на рынке города}}}{\text{в городе}}$$

Потребность, обеспеченная платежеспособным спросом в соответствии с рыночными условиями формирования цены; потенциальная потребность в товаре, определяемая, исходя из физической потребности в товаре для производственного и непроизводственного потребления, удовлетворения которой требует снижения цен.

Такая потребность устанавливается на основе социологического обследования, проводимого органами статистики или другими по поручению администрации. Степень удовлетворения потребности в товаре может определяться по формуле:

$$\frac{\text{Степень удовлетворения потребности в конкретном товаре} = \frac{\text{Объема реализации } i\text{-го товара в городе}}{\text{Потенциальная потребность } i\text{-ом товаре}}}$$

Для оценки возможностей расширения производства и вывоза товара можно использовать показатель потенциальных производственных возможностей производства товара, определяемого по формуле:

$$\text{Потенциальные производственные возможности} = \frac{\text{Объема производства } i\text{-го товара в городе}}{\text{Технологические возможности его производства (совокупная мощность отрасли)}}$$

В качестве примера ниже приводится анализ структуры и объемов потребления промышленной продукции, производимой предприятиями Москвы, который позволяет выделить 4 множества укрупненных товарных групп с различной степенью реализации в городе.

В первое множество вошли товары, относящиеся либо к пищевым продуктам, либо изготавливаемые для нужд города и нетранспортабельные. Товары этих групп могут быть в полной мере отнесены к обеспечивающим потребности города.

Среди видов продукции, отнесенных ко второму множеству, значительный удельный вес занимает продукция пищевых отраслей и ряд товаров, участвующих во внутригородском производственном цикле. Возможности вывоза (экспорта) этих товаров несколько шире (от 12 до 25%).

Третье множество включает товары широкого потребления, реализуемые, как на рынках Москвы, так и России. Развитие их производства и реализации связано, главным образом, с развитием российских товарных рынков. Удельный вес экспорта большинства товаров данного множества находится на уровне 3-7%.

Абсолютное большинство товаров, вошедших в 4-е множество, относятся к продукции производственно-технического назначения. Эта продукция, в значительной степени, определяет участие Москвы в разделении труда для обеспечения товарных рынков России и, в какой-то степени экспорта.

Оценка степени рыночной ориентации города осуществляется для определения его внешнеэкономического потенциала. Она обеспечивает анализ внешних и внутренних товаропотоков в целом, по рынкам и регионам и применяется при условии вывоза конкретного товара в несколько регионов.

Эффективность внешних товаропотоков для города может рассчитываться по формулам:

$$\text{Удельный вес вызова} = \frac{\text{Общий объем вывоза}}{\text{Объем реализации}}$$

$$\text{Удельный вес экспорта} = \frac{\text{Общий объем вывоза}}{\text{Объем реализации}}$$

Внешнеэкономическая ориентация города может быть оценена по формуле:

$$\text{Внешнеэкономическое сальдо региона} = \frac{\text{Общий объем вывоза}}{\text{Объем реализации}}$$

Эти формулы позволяют оценить эффективность внешнеэкономических связей, использовать оценки при формировании городской внешнеэкономической политики.

Экономические связи осуществляются с различной степенью эффективности.

Показатель рентабельности позволяет оценить эффективность внешнеэкономических связей Москвы. В настоящее время в условиях экономического спада вывоз продукции по ценам, обеспечивающим минимальную рентабельность, представляется экономически целесообразным. Вместе с тем нужно учитывать возможности наиболее эффективной реализации московских промышленных товаров, особенно пользующихся повышенным спросом.

Проведем сравнительный анализ внешнеэкономических связей с регионами и дадим оценку экономической эффективности товаропотоков. Рассмотренная ниже система показателей позволяет оценить эффективность экономических связей с конкретными регионами. Их значения позволяют выбрать регионы с наиболее эффективными покупателями. Для измерения эффективности межрегиональных экономических связей с конкретными регионами используются также показатели мощности товаропотоков и рентабельности вывоза (экспорта) в конкретный регион. Расчеты осуществляются по формулам:

$$\text{Региональная мощность} = \frac{\text{Общий объем вывоза } i\text{-ый регион}}{\text{Общий объем вывоза}}$$

$$\text{Рентабельность вывоза конкретного товара в } i\text{-ый регион} = \frac{\text{Цена товара на внутреннем рынке}}{\text{Цена товара на рынке } i\text{-ый региона}}$$

$$\text{Рентабельность экспорта} = \frac{\text{Цена товара на внутреннем рынке}}{\text{Цена товара на рынке } i\text{-ый страны}}$$

Под воздействием рынка интенсивность и рентабельность товаропотоков может изменяться и требует постоянного маркетингового наблюдения.

Динамика изменения внешнеэкономических показателей региона является инструментом формирования его экономической политики. Для оценок целесообразно использовать следующие экономические показатели.

Импорт (ввоз)

$$\text{Темпы роста импорта (ввоза) } i\text{-го товара} = \frac{\text{Импорт } i\text{-го товара в } t + 1z.}{\text{Импорт в } t_0 \text{ (баз) году}}$$

$$\text{Прирост импорта (ввоза)} = \frac{\text{Импорт } t + 1z. - \text{Импорт } (t_0 z.)}{\text{Импорт в } (t_0 z.)}$$

Экспорт (вывоз)

$$\text{Темпы роста импорта (вывоза) } i\text{-го товара} = \frac{\text{Экспорт } i\text{-го товара в } t + 1z.}{\text{Экспорт } i\text{-го товара в } t_0}$$

$$\text{Прирост импорта (вывоза)} = \frac{\text{Объемы экспорта (баз)} - \text{Объемы экспорта (нов)}}{\text{Объемы экспорта (баз)}}$$

Приведенные показатели позволяют оценить экономическую целесообразность производства товара (товаров) на предприятиях городах во избежание поддержки убыточных производств или производства нерентабельных товаров. К та-

ким показателям относятся: оценка участия предприятия в товарных рынках, показывающей удельный вес предприятия на соответствующем товарном рынке; финансово-хозяйственная деятельность предприятий; объем реализации продукции; издержки производства и обращения; рентабельность и прибыль; кредиторская и дебиторская задолженность; задолженность в бюджеты различных уровней; объемы нерезализованной продукции; расчетные коэффициенты финансового состояния; цены продукции по сравнению с мировой с учетом качества.

Из экономических характеристик связей с конкретными регионами наибольший интерес представляет анализ массы прибыли или убытков, полученных региональными товаропроизводителями от реализации своей продукции в том или ином регионе России. При этом прибыль и убытки определяются как отношение цен реализации продукции в Москве и в соответствующем регионе, умноженная на объемы реализации. Наибольшая прибыль в порядке убывания получена от реализации товаров в Московской области, Нижегородской области, Ульяновской области, Кемеровской области. Достаточно эффективные экономические связи установлены с Ярославской, Белгородской, Ленинградской и другими областями России.

Эффективность товаропотоков, характеризующих внешнеэкономические связи, определяется оптимальным сочетанием объемов вывоза и его рентабельности. Отношение цены внутреннего потребления к цене вывоза меньше 1 свидетельствует о более высокой эффективности вывоза по сравнению с реализацией на внутреннем рынке и наоборот. В первом случае необходимо максимизировать вывоз; во втором случае принимать меры к увеличению внутреннего потребления, снижению производственных издержек; искать регион с более высокой ценой вывоза. Совокупность этих показателей можно использовать при определении товарной специализации региона. Можно выбрать с наибольшей эффективностью вывоза и наиболее эффективный регион – партнер.

В качестве других торгово-экономических партнеров для Москвы представляют интерес регионы с наибольшей интенсивностью вывоза: Нижегородской, Ульяновской, Ленинградской, Тюменская, Кемеровская области. Их можно отнести к

регионам с более или менее установившимися экономическими связями с Москвой. Другие области следует рассматривать как объекты для расширения региональных экономических связей. Так, данные по сравнительной массе прибыли и убытков экономических связей Москвы с регионами России показывают, что эффективность реализации отдельных видов товаров московского производства в различных регионах существенно различается. Например, реализация металлорежущих станков высокоэффективна в Нижегородской и Ленинградской областях и убыточна в Московской и Ростовской. Реализация электродов сварочных прибыльна в Московской и Пермской областях и убыточно во всех остальных.

Определение товарной специализации города, оценка эффективности товаропотоков проводятся также для того, чтобы выделить наиболее эффективных товаропроизводителей – монополистов для ограничения их деятельности, или предприятий, формирующих городской бюджет, в развитии которых регион заинтересован. Такое выделение облегчает решение задачи по оказанию им мер поддержки со стороны администрации города. В результате изменения товарных рынков или состояния экономики состав товаропроизводителей может уточняться.

Основная информация для этого анализа содержится в формах: статистической отчетности (П-3 (месячная) «Сведения о финансовом состоянии предприятия»; П-4 (месячная) «Сведения о численности, заработной плате и движении работников» 5-3 (квартальная); «Отчет о затратах на производство продукции» 11 (годовая). «Сведения о наличии и движении основных фондов». Технический уровень оценивается экспертно через удельный вес прогрессивных технологий, оборудования и т.д. С 1 января 1998 г. введена форма П-2 (квартальная) «Сведения об инвестициях»; бухгалтерской отчетности – (баланс предприятия), отчет о финансовых результатах (форма 2); учетной информации по согласованным показателям, накапливаемой в региональных органах, то есть регистрационной палате, комитете по управлению имуществом, региональном земельном комитете, региональных системах обеспечения (электроэнергией, водой, теплом, газом, канализацией), в налоговой инспекции, комитете по несостоятельности (банкротству) и т.д.

При оценке эффективности товаропотоков важно оценить не только вывоз, но и ввоз товаров и степень удовлетворения в результате ввоза внутренних городских потребностей. На уровне региональной статистики ввоз товаров не оценивается. Поэтому оценить его можно на основе: проводимого в городе социологического обследования; специально разработанных местными органами форм для оценки потребления ввозимых товаров, заполняемых подразделениями потребительского рынка местных органов власти; информации промышленных и других предприятий, инвестируемых объектов, разработчиков инвестиционных программ.

Для общей оценки товарообмена могут использоваться формулы:

$$\text{Компенсирующий ввоз по всем товарам} = \frac{\text{Объем вывоза из города}}{\text{Объем ввоза в город}}$$

$$\text{Оценка важнейшей зависимости в потребительских товарах} = \frac{\text{Ввоз потребительских товаров}}{\text{Объем ввоза в город}}$$

$$\text{Оценка городского потребления конечных товаров} = \frac{\text{Ввоз конечных потребительских товаров}}{\text{Общий объем ввоза}}$$

$$\text{Оценка потребления полуфабрикатов и комплектующих изделий} = \frac{\text{Ввоз полуфабрикатов пром. потребления}}{\text{Общий объем ввоза в город}}$$

$$\text{Рентабельность ввоза} = \frac{\text{Цена аналогичной продукции внутреннего производства}}{\text{Общий объем ввоза в город}}$$

Аналогичные показатели используются для оценки импортируемых товаров.

При рассмотрении товарной специализации города следует учитывать две группы товаров, определяющих: существующую товарную структуру сбыта; перспективную товарную специализацию, вытекающую из технологической специализации промышленности, научного задела и потребностей рынка. Отметим, что в условиях экономического кризиса данные группы

товаров не совпадают.

Для реализации текущих интересов промышленности города в условиях кризиса необходима работа по интенсификации сбыта любой промышленной продукции, пользующейся спросом, и сбыт которой не является убыточным. Эта продукция должна иметь достаточно высокие объемы реализации. Как отмечалось выше, для Москвы при определении критериев оценки товаропотоков они приняты на уровне 0,5% общего объема реализации. Рентабельность вывоза такой продукции может колебаться от эффективной до убыточной в пределах рентабельности организаций – товаропроизводителей. Вместе с тем для углубленного анализа эффективна многофакторная сравнительная оценка товаропотоков и их группировка с позиции участия на соответствующих рынках.

Совместное рассмотрение внутренних и внешних товаропотоков позволяет выделить три группы товаров с различными условиями сбыта:

1. Товары, производство которых в городе наиболее эффективно.
2. Товары, производство которых в городе рентабельно.
3. Товары, производство которых в настоящих условиях неэффективно.

Критерием отнесения товаров к той или иной товарной группе является эффективность производства, удельный вес и эффективность реализации. В последней группе могут быть товары, не пользующиеся спросом, низкого качества. Эти товары под воздействием рынка снимаются с производства, а маркетинговый анализ должен показать на выпуск каких товаров следует переходить.

Для получения сводной сравнительной оценки товаров применяется метод ранговой корреляции.

К первой группе относятся укрупненные товарные группы, производство и реализация которых для Москвы наиболее эффективны. Во вторую группу входят товарные группы, производство и реализация которых не являются самыми эффективными. В то же время они, занимая промежуточное положение, оказывают значительное влияние на объемы реализации промышленной продукции московских товаропроизводителей. При оценке взаимоотношений товаропроизводителей с бюджетом из данной группы товаров выделяются автомобили. Их производители имеют просроченную задолженность в

бюджет, равную 80,12% общей задолженности всей промышленности, что наряду с большим количеством рабочих мест послужило причиной особого внимания правительства Москвы к этой отрасли.

Первые две товарные группы представляют собой отраслевою товарную специализацию промышленности города.

В множестве неэффективных в настоящее время для экономики Москвы попали товарные группы, выпускаемые отраслями технологической специализации московской промышленности. Это произошло в связи с более глубоким спадом в наукоемких отраслях, в первую очередь, в отраслях машиностроения, приборостроения, электронной и электротехнической промышленности, несмотря на то, что в этих отраслях накоплен передовой научный и производственный потенциалы. Оживление экономики объективно активизирует воспроизводственные инвестиционные процессы, вызовет подъем наукоемких отраслей, повысит степень их участия во внутримосковском и российском товарообороте. Вместе с тем номенклатура выпускаемой продукции должна быть пересмотрена в соответствии с требованиями рынка.

Для оценки эффективности и выбора внешних товаропотоков используются рассмотренные выше показатели мощности и рентабельности вывоза (экспорта).

Следует выделить абсолютную и относительную товарную специализацию промышленности города.

К абсолютной товарной специализации можно отнести товары, пользующиеся стабильным спросом на внутреннем, внешнем или обобщенном рынках со значительными объемами вывоза (см. табл. 3.1.1.).

Таблица 3.1.1.

Товары, отнесенные к абсолютной товарной специализации Москвы

Виды товара	Доля в общем вывозе (%)
Топливо дизельное	
Бензины автомобильные	13,6
Топочный мазут	12,5
Подшипники качения	6,4
Электроды сварочные	2,4
Кабели силовые на напряженне выше 1 кВт	2,3
Синтетические смолы и пластмассы	2,2
Нефтебитум	2,2
Шины для легковых автомобилей	2,1

К относительной товарной специализации относятся товары с недостаточно устойчивым спросом, увеличение сбыта которых связано с включением внешних факторов как зависящих, так и не зависящих от экономической и промышленной политики города. Вместе с тем производство этих товаров имеет для города определенное значение, например, с социальной позиции – количество предприятий на территории города, количество рабочих мест и т.д. Так, продукция московских промышленных предприятий, вывозимая за пределы города, в основном соответствует отраслям технологической специализации Московского промышленного комплекса, установленной на основе анализа его отраслевой структуры, сложившейся в предыдущем периоде. Исходя из необходимости учета социальных факторов, отрасли специализации (относящиеся к относительной специализации), следует оценивать дополнительно по количеству предприятий и численности промышленно-производственного персонала (ППП) в соответствующих отраслях (подотраслях) промышленности.

В условиях рыночных отношений целесообразность продажи товаров на той или иной территории (импорт и экспорт) устанавливается самим товаропроизводителем или торговым посредником. Вместе с тем продажа в убыток, на наш взгляд, может иметь место в двух случаях: при реализации совсем неликвидного товара или при продаже через посредников, получающих реальную прибыль. Представляется, что ответ на этот вопрос мог бы дать экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий.

В настоящее время для выпуска всех товаров, в соответствии с товарной специализацией регионов в предыдущем периоде, создана технологическая база, имеющая резервы мощности и возможности увеличения выпуска соответствующих товаров при наличии спроса. Данные о возможном росте производства приведены в таблице 3.1.2.

Технологическая специализация промышленности города складывалась на основе установленной отраслевой специализации, включающей производство определенных видов продукции на сходной технологической базе. Технологическая специализация определяется на основе показателей численности или объемов производства, удельным весом отраслевых производств, сосредоточенных в регионе. Учитывая, что пока-

затель объема производства недостаточно стабилен, при расчетах целесообразнее руководствоваться показателем численности занятых.

Таблица 3.1.2.

Возможное увеличение использования простаивающих производственных мощностей

Отрасли промышленности	Возможный прирост использования мощностей, %
Черная металлургия	12-14
Цветная металлургия	15-17
Машиностроение	30-32
Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	20-22
Промышленность стройматериалов	37-44
Легкая	35-40
Пищевая	20-25

Оценка технологической специализации проведена на примере Москвы, где технологическая база и структура отражают высокий удельный вес предприятий наукоемких отраслей.

Отраслевая структура промышленности (в %1)

Автомобильная промышленность	- 52
Электротехническая промышленность	- 15
Химическая и нефтехимическая промышленность	- 3
Легкая промышленность,	- 13
в том числе Металлургическая (черная и цветная)	- 2
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	- 0,3
Пищевая промышленность (пищевая, мясомолочная, рыбная)	- 17,7

Численность занятых в промышленности Москвы составила в дореформенном периоде годы около 26% общей численности занятых в хозяйстве города. Общий удельный вес машиностроительного комплекса промышленности Москвы по численности занятых составил 23%.

Приведенные данные показывают, что основными отраслями технологической специализации промышленности города является машиностроение, пищевая и легкая промышленности. Наименьшая емкость рынка (небольшие объемы реа-

лизации при больших производственных мощностях) отмечена в машиностроении и легкой промышленности. Следовательно, основное направление стимулирования сбыта со стороны системы поддержки промышленных предприятий должно осуществляться в первую очередь для продукции этих отраслей.

Исходя из преимущественно машиностроительного направления специализации промышленности Москвы, следует использовать экономические возможности создания и стимулирования спроса на машиностроительную продукцию. Выше было показано, что оборудование для ряда отраслей народного хозяйства в настоящее время пользуется спросом на внешних рынках, хотя объем его невелик. Следовательно, для московского промышленного комплекса техническое перевооружение предприятий России является главным условием повышения объемов реализации.

3.2. Формирование эффективного механизма развития промышленного маркетинга на инновационной основе

Развитие рыночной экономики в России характеризуется, как известно, противоречивыми тенденциями. Зарубежный опыт показывает, что именно перед государством стоит задача по формированию механизма эффективного взаимодействия трех сфер упорядоченных промышленных систем в различных организационных формах (предприятий, фирм, корпораций), развивающейся рыночной среды и административно-экономического (регулирующего) воздействия различного рода институтов (через налоговую систему, процентные ставки и др.). От интеграционного стимулирующего воздействия этого механизма, его инновационной направленности во многом зависит успех проводимых реформ в промышленности.

Исследования показали, что развертывание инновационных процессов выступает результатом взаимодействия двух групп факторов. К первой группе относятся те, которые связаны с динамикой спроса. Это проявляется, прежде всего, через развитие прямых и обратных взаимосвязей в системе «субъекты рынка – внешняя рыночная среда».

Ко второй группе можно отнести факторы, связанные с объективной динамикой научных исследований и развитием

предложения их результатов в виде научной товарной продукции, образцов новой техники и новых технологий. Это позволяет в определенной мере формировать инновационный спрос на новые виды промышленных товаров, выступающих формой материализации научных достижений.

Обе группы факторов взаимообуславливают друг друга и формируют в своем взаимодействии при благоприятной политике государства активную конкурентную среду, выступающую основной движущей силой рыночной экономики. Формированию конкурентной среды могли бы в большой мере способствовать рост малого и среднего бизнеса, приватизация и развитие частного производства, разукрупнение предприятий, усиление воздействия внешнего рынка. В действительности основу конкурентной среды на внутреннем рынке России пока составляет в той или иной мере конкуренция отечественных и западных фирм.

Проводимые Торгово-промышленной палатой РФ обследования показывают, что число предприятий, не ощущающих конкуренции, постепенно сокращается и во многих отраслях не превышает уже 10-20%. Результаты опроса директоров ряда промышленных предприятий Москвы показывают, что 89% респондентов осваивали на предприятиях продуктовые инновации для сохранения позиций на внутреннем рынке и связывали эту необходимость с обостряющейся конкуренцией как с российскими, так и с западными фирмами. Эти условия, а также необходимость выхода на рынки дальнего зарубежья ставят российские предприятия перед необходимостью резко повысить конкурентоспособность, которая выражается не только в повышении качественного уровня конечной продукции, но и в повышении финансово-экономической устойчивости субъектов рынка в целом. Одной из основных трудностей современного этапа развития российской экономики является то, что конкурентная среда формируется в условиях, когда становится все более слабой промышленная база страны¹. По имеющимся данным, внутренний рынок машиностроительной продукции уже потерян на 60%. Анализ свидетельствует, что положе-

¹ По данным Института экономики и организации промышленного производства РАН, в среднесрочной перспективе по самым оптимистичным прогнозам ожидается 37%-е сокращение производственного аппарата по сравнению с 1992 годом (См. ЭКО, 1996. – №14. – С. 12).

ние продолжает оставаться сложным, поскольку в настоящее время около 40% всех предприятий России являются убыточными, и их число продолжает расти.

В обеспечении устойчивого развития промышленных субъектов большую роль играет разработка системы мер по их адаптированности к изменениям внешней среды. Этот процесс должен охватывать основные направления развития системы внутренних движущих сил предприятия в целом, его ресурсное обеспечение, встроенный механизм технологических сдвигов в воспроизводственном цикле, гибкость организационно-управленческих структур, формирование и использование производительной силы труда работников на основе накопления их интеллектуального потенциала.

Причем в переходных условиях внутренние факторы должны обеспечивать такое развитие промышленности, которое в максимальной степени адекватно требованиям внешней рыночной среды. Анализ показывает, что согласованное действие внешних и внутренних факторов формирует интеграционный импульс развития и мощные стимулы экономического роста. Методом такого согласования и эффективного интеграционного действия всей системы факторов выступает разработка маркетинговой стратегии предприятия, фирм и корпорации.

Что касается социально-экономического содержания категории «уровень инновационности промышленного комплекса», то она трактуется нами как развитие качественных возможностей процесса материализации достижений научно-технического прогресса у субъектов рынка – производителей товаров и услуг. Уровень инновационности выступает определяющим комплексным фактором эффективности промышленной маркетинговой стратегии, что подтверждается сопоставлением рыночной практики в странах Запада и ростков опыта реформируемых постсоциалистических стран. Именно использование инноваций в качестве каркаса эффективной маркетинговой стратегии создает предпосылки для устойчивого функционирования промышленности.

Мы склоняемся к широкой трактовке инновации как прогрессивных комплексных изменений не только в технике и технологии, но в организации производства и управления, в экономике промышленности в целом.

Сложность рассматриваемой проблемы в том, что из-за ост-

рого недофинансирования продолжается значительный спад в области как фундаментальных, так и прикладных исследований. Доля расходов на научные исследования и разработки в ВВП за период 1990–1999 годов снизилась более чем в четыре раза², а 2000–2009 годы – уже пять раз. Длительный цикл оборачиваемости вложений в науку умножает риск. Учет дисконта на инвестируемый капитал еще более повышает общеэкономические риски в условиях переходного периода. В такой ситуации увеличивается значимость государственных рычагов тонкого регулирования инноваций, а также процессов информационного обеспечения промышленного производства. Необходима устойчивая поддержка науки как производительной силы развития воспроизводства инновационного типа.

В целях более полного учета в деятельности субъекта регионального рынка совокупности внешних факторов, определяющих инновационно – маркетинговые стратегии, предлагается использовать их классификацию (см. рис.3.2.1.).

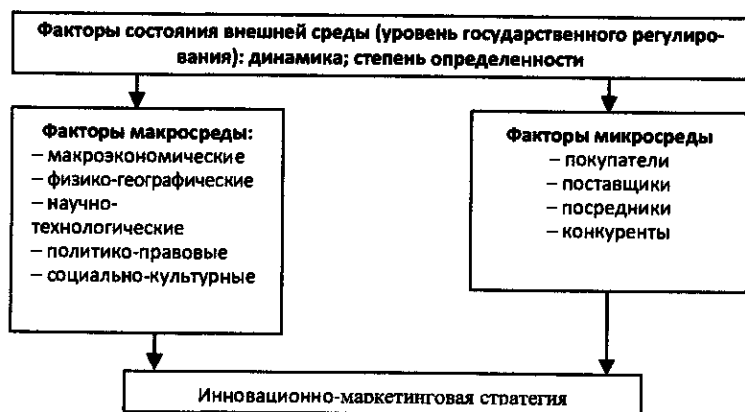


Рис. 3.2.1. Группировка факторов, определяющих формирование инновационно-маркетинговой стратегии промышленного комплекса

Согласно наблюдениям в настоящее время в России развивается специфическая конкурентная среда, основу которой со-

² Наука России в цифрах. Краткий статистический сборник. – М.: Министерство науки и технической политики Российской Федерации, РАН. Центр исследований и статистики науки, 1995, 1999, 2001, 2011.

ставляют соответствующие отношения российских и западных фирм на внутреннем рынке. Через этот механизм на деятельность российских регионов может оказываться сильное воздействие тенденций инновационного развития системы мирового хозяйства³. При разумной внутренней политике указанный фактор внешней среды способен быть импульсом развития инновационности российских городов, интенсивного перехода к новому типу маркетинговых стратегий. Показано, что уровень инновационного производства товаров и услуг выступает в качестве основного элемента новой маркетинговой стратегии, определяющей ее общую эффективность, задает конкурентные преимущества и перспективную финансово-экономическую устойчивость промышленности.

Исходя из роли инноваций в качественном изменении маркетинговых взаимосвязей, нами исследуются предпосылки перехода к инновационно-маркетинговой стратегии в промышленности раскрываются свойства этого типа стратегий как социально-экономической категории развивающейся рыночной экономики.

Процесс формирования инновационно-маркетинговых стратегий может быть разбит на 8 этапов (рис. 3.2.2.).

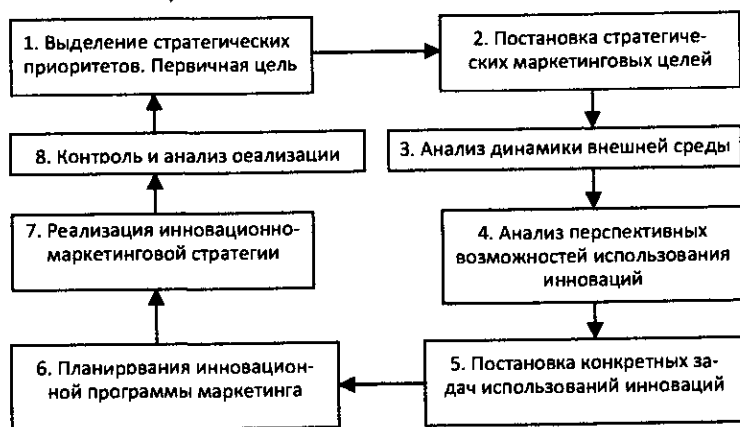


Рис. 3.2.2 Цикл формирования инновационно-маркетинговой стратегии

³ По имеющимся оценкам доля информационного сектора (наука, образование, средства связи и обработки данных), определяющего инновационный процесс, составляет в производстве ВВП США не менее 60%.

Предложенный алгоритм разработки инновационно-маркетинговых стратегий подтверждается опытом предприятий, успешно осуществляющих их разработку и реализацию. Интересен в этом отношении опыт Новосибирского оловянного комбината, где инновационный подход к маркетинговой стратегии позволил решить целый комплекс задач по преодолению кризисной социально-экономической ситуации. Руководство «Туламашзавода» активно перестраивает производство с соответствии с инновационными тенденциями в развитии маркетинга. Внедрение новой оргструктуры предприятия – бесцеховой, автономной, дало толчок ускоренному развитию служб маркетинга в АО «Улан-Удинское авиационное производственное объединение» (г. Улан-Удэ). Коллектив АО «Полиэкс» (г. Бийск) успешно реализовал стратегию конверсии и диверсификации. Интересен опыт по использованию управленческих инноваций в АО «Алтайсельмаш холдинг» (г. Рубцовск), использование инноваций в продуктовой стратегии Бердского завода биологических препаратов – уникального пока в России предприятия микробиологического профиля с широкой номенклатурой продукции. Еще один пример – Санкт-Петербургский пивоваренный завод «Балтика». При появлении заметной конкуренции со стороны импортных напитков в начале 90-х годов в маркетинговой стратегии предприятия были использованы продуктовые инновации (несколько новых сортов пива). В последнее время более 60% всего пива, потребляемого в Санкт-Петербурге, приходится на долю «Балтики», а пять лет назад эта доля не превышала 15%.

Обеспечению социально-экономической направленности и одновременно инновационного характера деятельности региональных хозяйственных систем эффективно содействует разработка дерева целей, которое и определяет в этом случае основное содержание инновационно-маркетинговой и инвестиционной стратегий⁴. Мы убеждены, что система критериев выбора и оценки эффективности инновационно-маркетинговой стратегии должна базироваться на критериях инноваций, позволяющих достаточно точно установить их перспективную эффективность, а

⁴ См. Руководство по оценке эффективности инвестиций Методология ЮНИДО (ООН). – М., 1995, 2012. Отмечается, что основой проектного финансирования выступает инновационно-маркетинговая стратегия.

также учитывать инвестиционные возможности (различные варианты по объемам и срокам инвестиций). Оценочные критерии инновационно-маркетинговой стратегии целесообразно представлять в разрезе следующих основных групп:

1. По характеру спроса.
2. По степени признания на рынке.
3. По уровню конкуренции.
4. По степени риска.
5. Социальные критерии.
6. Инвестиционные критерии.

Необходимо искать пути достижения оптимальной направленности и высокого уровня эффективности инновационно-маркетинговых стратегий с учетом всего комплекса факторов как внешнего, так и внутреннего характера.

Таким образом, развивающаяся рыночная экономика предъявляет повышенные требования к разработке стратегии поведения промышленности города как субъекта рынка с учетом множества взаимодействующих факторов. Среди трудностей, которые он преодолевает в условиях рыночной экономики, целесообразно выделить те, которые негативно влияют на устойчивость ее функционирования. Главная из них – преодоление инерционности развития и осуществление своевременного выбора в качестве ориентации развития таких направлений, которые обеспечивают выход из кризиса, а в перспективе – экономический рост. Одним из основных направлений, позволяющих решить эти задачи, выступает инновационная ориентация маркетинговых стратегий промышленных предприятий.

Оптимальная согласованная ориентация внутренних и внешних факторов развития инновационности промышленности позволяет обеспечить интеграционный эффект их действия.

Объединяющей целевой направленностью при этом должна служить перспективная оценка динамики рыночного спроса. Его изменения позволяют отслеживать системное наблюдение за факторами внешней рыночной среды. Они могут быть разделены на три основные группы:

- факторы макросреды;
- факторы микросреды;
- факторы состояния внешней среды (опосредуются уровнем государственного регулирования рыночных процессов).

Необходимо учитывать также особенности российской конкурентной среды, вытекающие из прямого либо косвенного влияния на внутреннем рынке иностранных фирм и корпораций. Наибольший интерес для деятельности российских предприятий представляет инновационность производства лучших западных компаний.

Достаточно сильную систему стимулов ориентации на инновационное развитие может обеспечить рациональная система рычагов государственного регулирования. Государственное регулирование выступает в качестве внешнего фактора воздействия по отношению к предприятиям, фирмам и корпорациям, но оно фактически предопределяет влияние других факторов, усиливая или уменьшая его. Применительно к российским условиям на данном этапе особенно необходимо более глубокое теоретико-практическое обоснование системы государственного воздействия на развитие регионов. В особенности это воздействие важно в сфере поддержания стимулирующей роли конкуренции.

Переход к инновационно-маркетинговому типу стратегий предприятий выступает как объективное требование развивающейся рыночной экономики. Посредством этих стратегий создаются возможности наиболее полного учета текущих и перспективных тенденций развития спроса и достигается устойчивость финансово-хозяйственной деятельности повышение конкурентоспособности и конечных финансовых результатов. Цикл формирования инновационно-маркетинговой стратегии целесообразно структурировать в разрезе следующих этапов:

- выделение приоритетов в развитии (первичная цель);
- определение текущих и перспективных маркетинговых целей;
- анализ состояния внешней среды;
- анализ возможностей использования инноваций;
- постановка конкретных задач использования инноваций;
- разработка инновационной программы маркетинга;
- реализация инновационно-маркетинговой стратегии;
- контроль и анализ реализации на основе прямых и обратных взаимосвязей.

Использование инновационно-маркетинговой стратегии управления городом значительно повышает роль системы

критериев отбора направлений инновационного развития и их материализации в конкретных конкурентоспособных видах товаров и услуг. Среди главных компонентов критерия выбора маркетинговых стратегий находятся:

- критерии характера спроса;
- критерии степени признания на рынке;
- критерии уровня конкуренции;
- критерии степени риска;
- социальные критерии;
- инвестиционные критерии.

Общий стратегический ориентир при оценке инновационно-маркетинговых стратегий заключается в достижении наибольшей эффективности их применения в данном регионе.

3.3. Критерии выбора стратегии конкуренции и конкурентных преимуществ в национальной промышленной системе

В современном мировом рыночном пространстве выделяют три «этажа», с различающимся характером конкуренции⁵. Верхние уровни этой структуры представляют сферу ожесточенной конкуренции между рынками постиндустриальных стран, вовлеченных в гонку бесконечных научно-технических инноваций и не заинтересованных в появлении на этом поле новых претендентов на какую-то долю рынка. Средний уровень – рынок средне- и низкотехнологичных, как правило, трудоинтенсивных – готовых изделий, на котором ведут борьбу индустриализирующиеся страны. Нижний уровень – это в основном рынок менее развитых стран, специализирующихся на экспорте ресурсо- и трудоемких товаров.

Отсюда необходимость осуществления не просто реструктуризации промышленности под влиянием рыночных процессов, а структурной адаптации к мировому хозяйству и продуманных действий по повышению конкурентоспособности продукции отечественных предприятий.

Наиболее важным моментом в анализе деятельности конкурентов является стадия выбора предприятий – конкурентов, участвующих в анализе. От состава анализируемых предпри-

⁵ См. Шишков Ю. Россия и мировой рынок: структурный аспект // Мировая экономика и международные отношения, 1997. – №1. – С. 6-7.

ятий – конкурентов зависит полнота и качество анализа, а также значимость и трудоемкость его результатов.

В зависимости от поставленных целей могут быть использованы различные приемы⁶.

1. *Выбор ближайших конкурентов.* В состав анализируемых предприятий входят конкуренты, производящие аналогичную продукцию, объем реализации которых в натуральном и стоимостном выражении наиболее близок к соответствующим значениям рассматриваемого предприятия. Такой подход позволяет выбрать достаточно узкий состав объектов анализа и, следовательно, сократить объем последующей аналитической работы. Выбор подобного анализа будет касаться текущих, позиционных действий. Их нельзя распространить на отдаленную перспективу и тем более строить на их основе стратегические планы.

В условиях конкуренции главным конкурентом может быть одно предприятие. В такой ситуации успех конкурента на исследуемом рынке однозначно отрицательно сказывается на деятельности рассматриваемого предприятия. Анализ главного конкурента может дать необходимую и достаточную информацию для разработки мер противодействия как в тактическом, так и в стратегическом аспектах.

2. *Выбор более мощных конкурентов.* Для анализа выбираются предприятия более мощные в финансовом отношении, рыночная доля которых выше. Обычно это предприятия, определяющие характер конкурентной борьбы и имеющие явные конкурентные преимущества. Результаты анализа позволяют строить модели наиболее эффективного конкурентного поведения на данном рынке и разрабатывать средства их реализации (имитация, поиск новых путей, конфронтация с лидером и т.д.).

3. *Выбор предприятий, облодоющих значительной суммарной долей на рынке* (суммарная доля рынка > 50%), определяющих основные тенденции и традиции данного товарного рынка. Анализ на основе такой базы более полный и трудоемкий. Он позволяет детализировать выводы для различных конъюнктурных ситуаций и разрабатывать широкий спектр как атакующих, так и оборонительных действий.

4. *Выбор всех действующих конкурентов в рамках географических границ рынка.* Это дает возможность провести

⁶ Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. – М.: Внешторгиздат, 1993. – С. 128.

системный анализ конкуренции в отрасли за счет полноты и представительности состава рассматриваемых объектов. Результаты анализа могут использоваться в перспективных планах развития промышленности.

5. *Выбор всех возможных конкурентов.* Помимо действующих предприятий в эту группу входят и потенциальные конкуренты, которые могут в ближайшей перспективе появиться на анализируемом рынке. Среди таких могут быть следующие:

- строящиеся предприятия отрасли;
- предприятия, не работающие в данном бизнесе, но способные преодолеть «входной барьер» без существенных затруднений или имеющие производственные мощности, которые могут быть перепрофилированы на выпуск данной продукции без существенных затрат времени и ресурсов;
- фирмы инновационного характера, проявляющие себя неординарными, трудно предсказуемыми действиями;
- предприятия, для которых конкуренция на анализируемом рынке (в отрасли) является логичным продолжением существующего бизнеса;
- потребители и/или поставщики продукции, которые стремятся сделать более полными свои технологические схемы поставка – производство – реализация – обслуживание;
- новые фирмы, образовавшиеся в результате приобретения аутсайдеров данной отрасли крупными фирмами из других отраслей;
- новые совместные предприятия и др.

Анализ на основе данной информационной базы принято считать наиболее полным и трудоемким. При этом рынок, состоящий из всех возможных конкурентов, наиболее релевантный (соответствующий анализируемому предприятию), так как включает: реальных конкурентов, производящих как данную продукцию, так и товары с высоким краткосрочным замещением; потенциальных конкурентов и те мощности, которые в течение года без значительных дополнительных затрат могут быть перепрофилированы на производство рассматриваемой продукции.

Полезность использования того или иного из перечисленных приемов зависит от целей анализа, особенностей конъюнктуры.

⁷ Цапелик В., Яковлев А. Количественные характеристики монополии // Вопросы экономики, 1999. – №6. – С. 38-46.

юнктурной ситуации на рынке и, конечно, конкурентной позиции предприятия, относительно которого проводится анализ.

Одним из наиболее общих выражений степени достижения целей конкурента необходимо считать его фактическую рыночную долю в общем объеме реализации продукции заданного ассортимента. Она, отражая наиболее важные результаты конкурентной борьбы, показывает степень доминирования предприятия на рынке, его возможности влиять на объемные и структурные характеристики спроса и предложения по рассматриваемой группе продукции. Начальным этапом анализа может служить определение отношения потребителей и продукции конкурентов.

Главным объектом сравнения продукции конкурентов являются их коммерческие характеристики (рис. 3.3.1.).



Рис. 3.3.1. Состав коммерческих характеристик продукции

На практике обычно выделяют три главных направления оценки конкурентных качеств изделия: техническое совершенство, ценовая привлекательность, условия реализации и поставки.

Отметим некоторые приемы и важные моменты, которые позволяют и определяют направления динамики цен конкурентов.

Завершающим этапом анализа деятельности является построение конкурентной карты рынка, то есть классификация конкурентов по занимаемой ими позиции на рынке.

В реальной действительности возможны ситуации, когда 15% доли достаточно для доминирования на рынке и, наоборот, 40% доли не дает основание считать предприятие лидером при наличии гиганта, эксплуатирующего более 50% существующего рынка.

По мнению руководителей ряда российских предприятий, конкуренцию на российском рынке в целом можно охарактеризовать как достаточно жесткую, что помогло многим руководителям на практике осознать неорганичность структуры российского производства и задачи развития своих предприятий в этой связи. Прежде всего, это относится к пониманию необходимости структурной перестройки своего производства.

Преобладающей формой конкурентной борьбы является ценовая конкуренция. Ее значение понимает большинство опрошенных руководителей, и многие предпринимают реальные действия, чтобы, снизив издержки и цену, обойти конкурентов. Повышение качества продукции также осознается как важный элемент конкурентной борьбы, ряд руководителей предпринимает практические шаги в этом направлении. Однако, работа над качеством дает положительный результат, если удастся улучшить качество без существенного повышения цены на продукцию.

Естественно, что оценка ожидаемой конкуренции связана с определением круга отечественных предприятий – конкурентов, имеющих у них мощностей, способных выпускать конкурентоспособную продукцию, что обеспечивается, как правило, крупными объектами, введенными в эксплуатацию в 1999–2009 годах.

Часто стратегия ориентирована на противодействие пред-

приятиям – конкурентам и в меньшей степени учитывает особенности управления этими предприятиями, в частности, тип поведения его руководителей. Вместе с тем, образование руководителей, их подходы к ведению бизнеса, опыт, способности и другие персональные характеристики во многом определяют возможные реакции на изменение рынка. Это означает, что стратегия конкуренции должна рассматривать в качестве объекта соперничества не только предприятие, но и его аппарат управления со свойственным ему стилем руководства, что позволит более точно и адекватно реагировать на возможные контрмеры. И, наконец, большинство российских предприятий не пытаются сделать свою стратегию более четкой, ясной и принципиально не посвящают в нее своих работников. Без ясного понимания стратегической ориентации предприятия невозможно планировать свою деятельность, соблюдать преемственность в подготовке и реализации конкретных мероприятий.

Все перечисленные факторы реально присутствуют в практике конкуренции. Понимание их негативных последствий должно уберечь от неправильных действий при выборе схем конкурентного поведения на рынке. Обобщение стратегий конкуренции, обладающих определенными преимуществами, но не лишенных и недостатков. Поэтому главной процедурой выбора должна быть взвешенная оценка сильных и слабых сторон каждой стратегии и реальных возможностей предприятия по ее использованию в условиях сложившейся конъюнктуры рынка.

Здесь будет уместным детализировать стратегию снижения себестоимости продукции.

Стимулом для использования стратегии снижения себестоимости продукции является значительная экономия на масштабе производства и привлечение большого числа потребителей, для которых цена является определяющим фактором в процессе приобретения. Стратегия состоит в ориентации на массовый выпуск стандартной продукции, что обычно более эффективно и требует меньших удельных издержек, чем изготовление небольших партий разнородной продукции. В этом случае экономия переменных издержек достигается за счет высокой специализации производства. Постоянные же издержки в расчете на единицу продукции, убывая с ростом объемов производства, создают дополнительный резерв удешевления изделий.

Предприятие, придерживающееся стратегии снижения себестоимости, ориентируется на изготовление недорогих, но качественных изделий. Стремление быть лидером в области достижения наименьшей себестоимости в отрасли требует оптимальных с точки зрения издержек размеров производства и сетей реализации продукции, захвата большой доли рынка, применения ресурсосберегающих технологий, осуществления четкого контроля за накладными расходами и другими видами постоянных издержек.

Необходимо подчеркнуть, что часто складывается неправильное представление о стратегии снижения себестоимости, как о стратегии реализации продукции только по низким ценам. На самом деле, производитель, имеющий низкие издержки, может позволить себе установить цены ниже рыночных. Но пока он будет проводить такую политику в среде жесткой ценовой конкуренции высока вероятность потерять часть прибыли, которую можно было бы получить, так как при снижении цен такое предприятие продолжает извлекать доходы, в то время, как другие конкуренты вынуждены покинуть данный бизнес. Таким образом, предприятие с низкими издержками должно ориентироваться на средние рыночные цены или цены незначительно ниже средних. При этом оно способно выдержать конкуренцию и получить большую прибыль, чем при реализации продукции по низким ценам.

Интересным представляется вариант стратегии дифференциации продукции.

Дифференциация основывается на специализации и изготовлении особой продукции, являющейся модификацией стандартного изделия. Такая продукция является незаменимой для потребителей в том случае, если стандартные изделия их не устраивают. Обособление товара на рынке, а в более широком смысле – дифференциация его коммерческих характеристик, может проводиться за счет создания продукции с более совершенными, чем стандартные изделия, техническими параметрами, качеством исполнения, на базе обеспечения более широкого выбора услуг при реализации и эксплуатации изделий, на основе привлекательности низких цен. Таким образом, основная идея дифференциации состоит в сосредоточении усилий на пользующейся ограниченным спросом продукции, что позволяет уклониться от ценовой конкуренции с

более мощными предприятиями и в то же время дает возможность конкурировать с ними за специфические группы потребителей.

Заметим, часто наиболее привлекательным способом дифференциации продукции является использование приемов, менее всего похожих на приемы своих конкурентов. Это заставляет искать новые, оригинальные пути выделения своей продукции и приносит на рынок разнообразие. Вместе с тем, как показывает опыт, одновременное использование нескольких способов дифференциации может привести к попытке сделать «все для всех», то есть перейти на путь унификации и, таким образом, потерять имидж, который создает предприятие на рынке. Наиболее типичное направление использования стратегии дифференциации состоит в сосредоточении усилий на одном из мотивов приобретения продукции потребителями и развитии своих возможностей с целью более полного и качественного удовлетворения специфических потребностей.

Таким образом, дифференцирующий свою продукцию должен «добавить» к ней такие особенные коммерческие атрибуты, которые отличали бы от всех других видов продукции. Первостепенной задачей для предприятия при этом является увеличение разницы между ценой и издержками. Успешно функционирующее предприятие – дифференциатор имеет больше возможностей получить доход от расширения производства, чем от высоких цен.

Если представленные выше стратегии конкуренции основываются на обслуживании всего рынка, то стратегия сегментирования направлена на обеспечение преимуществ над конкурентами в обособленном и часто единственном сегменте.

Основная идея стратегии сегментирования заключается в том, что предприятие может обслуживать свой узкий целевой рынок более эффективно, чем конкуренты, которые рассредоточивают свои ресурсы на всем рынке. В результате создается преимущество над конкурентами либо дифференциацией продукции на основе более полного удовлетворения нужд целевого рынка, либо путем достижения меньших издержек при обслуживании выбранного сегмента. Следовательно, не преследуя цели обеспечения лидерства в снижении себестоимости и/или дифференциации продукции на всем рынке, предприятие, основываясь на рыночных тенденциях, достигает

данных результатов в целевом сегменте. Имея низкую себестоимость продукции, или предлагая большой выбор продукции для конкретного, например, географически обособленного сегмента, предприятие защищает себя от противодействий со стороны предприятий, использующих другие стратегии конкуренции. Практика бизнеса показывает, что стратегию сегментирования используют в основном предприятия, выпускающие сегментированную продукцию.

В этой связи следует рассмотреть стратегию немедленного реагирования на потребности рынка. Наличие платежеспособного спроса на конкретный вид продукции лишь в теории автоматически создает его предложение. На практике большинство предприятий не в состоянии заниматься деятельностью, не соответствующей их профилю. В отличие от таких предприятий, фирмы, реализующие стратегию немедленного реагирования на потребности рынка, нацелены на максимально быстрое удовлетворение возникающих потребностей в различных областях бизнеса. Основной принцип поведения — выбор и реализация проектов, наиболее рентабельных в текущих рыночных условиях. Предприятия, ставящие на быстрое реагирование, готовы к немедленной переориентации производства, изменению его масштабов с целью получения максимальной прибыли в короткий промежуток времени, несмотря на высокие удельные издержки, определенные отсутствием какой-либо специализации своего производства.

Обобщая вышеизложенное, важно отметить, что выбор стратегии, в наибольшей степени соответствующей особенностям промышленного предприятия и тенденциям развития рыночной ситуации, включает ряд процедур:

- оценку преимуществ стратегии и ее рисков;
- анализ соответствия рыночных условий, требуемых для реализации стратегии, реальной ситуации на рынке;
- анализ соответствия особенностей организации производства и управления на предприятии предъявляемым требованиям.

Предприятие, имеющее ярко выраженный основной вид деятельности, как правило, реализуется с помощью одной из представленных выше базовых стратегий конкуренции. Однако, это не означает невозможность или опасность следования двум или более стратегиям. Более того, анализ практики пока-

зывает, что большинство современных предприятий, имеющих широкую номенклатуру выпускаемой продукции, одновременно использует несколько подходов для различных видов продукции, регионов или периодов своего развития.

Главный критерий выбора стратегии – адаптация своих возможностей к конкретным условиям рынка. И в этом смысле базовые стратегии конкуренции являются принципиальной, общеэкономической основой, на которой строятся практические действия конкурентов.

Базовые стратегии конкуренции имеют существенное различие в характере достигаемых конкурентных преимуществ (рис. 3.3.2.)⁸.



Рис. 3.3.2. Базовые стратегии конкуренции и конкурентные преимущества

В настоящее время промышленные компании независимо от форм собственности испытывают большие трудности при освоении товарных рынков. Значительная их часть связана как с отсутствием представлений о стратегических перспективах формирования спроса на товарных рынках, так и с недостатками при планировании и организации внутрипроизводствен-

⁸ Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 79.

ной деятельности, что сдерживает процессы стабилизации производства.

Проведенное исследование особенностей прогнозирования потребительского спроса в условиях неравномерной динамики промышленного производства позволяет сформулировать следующие основные выводы и рекомендации.

Основными теоретическими требованиями, предъявляемыми к прогнозированию потребительского спроса, являются: учет связи потребительского спроса с потребностями; учет комплексности потребностей; учет приближения конкретных потребностей к пределу насыщения; необходимость учета общего закона структуры потребления; учет наличия предметов и средств удовлетворения потребностей, факторов платежеспособности, а также вкусов, желаний и привычек потребителей; необходимость изучения функциональных зависимостей и регрессионных связей между потребительским спросом и формирующими его факторами; необходимость учета изменений цен, технического уровня производства, форм товарного обращения; учет фактора сбережений и склонности к потреблению; учет цикличности потребительского спроса; учет неравномерности распределения потребительского спроса между основными социальными и доходными группами потребителей; необходимость выделения постоянных и переменных компонентов в потребительском спросе с учетом горизонта принятия решений потребителями.

Изучение состояния прогнозной деятельности с учетом современных требований показало, что основными недостатками, присущими прогнозированию потребительского спроса, являются:

- неадаптированность теоретических основ прогнозирования современным условиям, в том числе существующей форме товарного обращения, особенностям проявления монополизма на географических и товарных рынках, реальным характеристикам общественного производства;

- низкая степень социальной и рыночной ориентации прогнозирования;

- некомплексный, несистематический и неоперативный характер разработки прогнозов; недостаточный учет в прогнозах цикличности и неравномерности динамики промышленного производства, ориентация на сравнительно неэффективные методы прогнозирования;

– разработка прогнозов исходя из некорректных сценарных условий либо без учета возможностей альтернативного развития экономики и ее потребительского сектора;

– отсутствие необходимой взаимосвязи прогнозов спроса с перспективными планами социально-экономического развития, стратегическими планами и планами маркетинга промышленных предприятий;

– несовершенная организация прогнозных исследований;

– отсутствие технико-экономических методов оценки качества прогнозов.

Выявленные недостатки свидетельствуют о том, что сложившаяся прогнозная деятельность недостаточно эффективна и не способствует реализации имеющихся на потребительском рынке резервов. Предпринимаемые с использованием существующего методического аппарата прогнозирования потребительского спроса попытки повышения эффективности деятельности промышленных компаний за счет повышения качества прогнозов не приводят к существенным результатам. Это свидетельствует о необходимости совершенствования прогнозной деятельности.

Повышение эффективности прогнозирования потребительского спроса, по нашему мнению, следует проводить по следующим направлениям.

При совершенствовании методики прогнозирования потребительского спроса необходимо:

– разработать метод и модель учета цикличности динамики промышленного производства;

– разработать процедуру выявления товарных границ прогнозируемых потребительских рынков в целях определения их характеристик, наличия эффективной конкуренции, целесообразности государственного регулирования и проведения работ по их демополизации;

– обновить технологию прогнозирования за счет введения сценарного подхода и разработки модели использования прогнозов при проведении технической подготовки производства, формировании объема производства.

Совершенствование организации прогнозирования может быть обеспечено на фоне организационной схемы региональной системы прогнозирования потребительского спроса, нацеленной на информационно-маркетинговое обслуживание

средних и мелких промышленных компаний.

Реализация вышеперечисленных мероприятий по совершенствованию прогнозирования потребительского спроса позволит повысить качество разрабатываемых прогнозов, а также обеспечить эффективное использование их результатов в менеджментческой деятельности промышленных компаний.

По нашему мнению, необходимо сохранять функциональный подход при организации прогнозирования потребительского спроса на крупных промышленных компаниях, создавать городские центры экономической конъюнктуры, нацеленные на удовлетворения потребностей средних и мелких промышленных фирм в прогнозах спроса.

Исследование производственно-сбытовой системы компании как единого целого показывает решающее влияние изменения параметров производства и сбыта на поведение системы при изменении спроса. Для уменьшения уровня издержек необходимо рассматривать влияние одновременного изменения всех параметров системы. Механизмы адаптации связаны с определением таких значений параметров, которые обеспечивают минимальные издержки производства и реализации продукции.

С увеличением изменения спроса объем средств на адаптацию существенно не меняется, а эффект от оптимизации значений параметров значительно увеличивается (в несколько раз). Таким образом, с увеличением скачка спроса значимость адаптации системы для повышения эффективности ее работы многократно возрастает. Эффективность адаптации зависит от величины средств, необходимых для изменения параметров. В качестве основных показателей эффективности целесообразно использовать чистый дисконтированный доход, внутреннюю норму доходности, индекс доходности и срок окупаемости.

Для принятия решения о целесообразности затрат на адаптацию, необходимо рассматривать всю совокупность критериев, потому что оптимум по одному из показателей может не обеспечивать оптимум по другим. Основную роль играет тот критерий, который соответствует цели адаптации, состоянию ситуации на рынке и интересам инвесторов. Если ситуация на рынке меняется за пределами длительности переходного процесса, то основными показателями, по нашему мнению, должны являться чистый дисконтированный доход и индекс доходности. Когда изменения ситуации на рынке становятся

более частыми, как срок окупаемости и длительность переходного процесса, так как именно они начинают определять эффективность оперативного управления в условиях изменения спроса на продукцию фирмы.

В итоге, можно сделать вывод, что затраты на адаптацию компании являются эффективными, если чистый дисконтированный доход и индекс доходности больше нуля.

Реальные результаты от адаптации могут быть получены руководством фирмы в том случае, когда положения, алгоритмы и выводы будут доведены до уровня методических рекомендаций.

Для осуществления адаптации в условиях действующего производства, необходимо создать многоканальную информационную систему, позволяющую в режиме реального времени получить оперативную информацию о реальном состоянии каждого участка логистической цепи. Управление процессами адаптации позволяет значительно сократить потери (до 30%) и длительность переходного процесса (до 40%). Это даст возможность увеличить скорость оборачиваемости и уменьшить объем оборотных средств. За счет введения адаптивного управления появляется возможность осуществлять оптимальное регулирование складских запасов, перемещения продукции и материалов, а так же снизить себестоимость и цену.

Заметим, что каждой маркетинговой среде соответствует определенная кривая спроса. Например, рынок автомобилей в периоды экономического подъема растет быстрее, чем в периоды спада. Один и тот же уровень расходов на маркетинг всегда приводит к более высокому спросу в период подъема экономики, чем в период спада. Крайне важно в условиях отечественных реалий, чтобы маркетологи верно определили ситуацию, для которой они оценивают рыночный спрос, например, для оценки регионального рыночного спроса рассматривается метод моделирования рынка, который используется в основном фирмами, выпускающими товары производственного назначения.

3.4. Адаптация стратегии конкуренции технологически ориентированных предприятий к специфике развития рынка

Динамика рынка является мощным дестабилизирующим фактором при формировании стратегии конкуренции. Поэтому

ее учет является необходимым условием адаптации стратегии к особенностям развития рынка.

С ускорением научно-технического прогресса возрастает роль технологии не только как фактора стратегического конкурентного преимущества, но и как входного барьера на рынок, причем тенденция глобализации экономики повышает приоритетность технологических границ рынка перед географическими. Таким образом, используемую технологию можно рассматривать, с одной стороны, как производственный классификатор, с другой стороны, как рыночный. На основании такой классификации можно выделить технологически ориентированные компании специфические производственные и рыночные критерии которых образуют особые системные свойства и позволяют получить при правильном управлении синергетический эффект в виде стратегических конкурентных преимуществ. По нашему мнению, приоритетными с точки зрения промышленной политики являются компании, обладающие прогрессивными технологиями обеспечивающими конкурентные преимущества; большим количеством хозяйственных связей с контрагентами и, следовательно, способностью влиять на инновационную и экономическую активность по всей хозяйственной цепочке.

Специфическими характеристиками таких компаний являются:

- приоритет технологических границ рынка перед географическими. Дело в том, что в структуре себестоимости наукоемкой продукции затраты на материалы имеют небольшой удельный вес по сравнению с прочими издержками, следовательно, транспортная составляющая в цене такой продукции невелика и экономические границы потребления расширяются. Кроме того, количество потребителей высокотехнологичной продукции в рамках географического рынка ограничено и не позволяет использовать «эффект масштаба». Поэтому компании с прогрессивными технологиями ориентируются сразу, как правило, на мировой рынок;

- изменение конкурентных приоритетов в сторону товаров-заменителей, поставщиков и потребителей. Входные барьеры, связанные с повышенными издержками перепрофилизации и большой величиной первоначальных вложений на освоение инновационных технологий, резко уменьшают вероятность появ-

ления новых конкурентов. Наибольшую опасность, особенно при освоении новой продукции, представляют покупатели, чей инновационный потенциал определяет спрос на наукоемкую продукцию, поставщики, обеспечивающие требуемое качество ресурсов, и, учитывая волновую теорию и фактор «технологического разрыва», компании, производящие товары-заменители, использующие принципиально иные технологии.

Таким образом, под технологическими ориентированными компаниями понимаются предприятия, обладающие реальными или потенциальными технологическими конкурентными преимуществами, влияющими через систему хозяйственных связей на большое число контрагентов.

В этих условиях четко выраженной сырьевой направленности технологически ориентированные компании испытывают дополнительные трудности стратегического развития, связанные с внешними причинами, и, в первую очередь, с отсутствием государственной промышленной политики. Их низкая конкурентоспособность во многом является производной от внешних условий, включая складывающиеся десятилетиями отраслевые диспропорции и последствия создания стихийного рынка.

Распыление немногочисленных бюджетных ресурсов ставит под сомнение необходимость разработки и реализации отдельных программ должна являться программа реструктуризации промышленности, базирующаяся на выделении и классификации технологически ориентированных компаний и их поддержке. Технологически ориентированные компании, по наличию у них конкурентных преимуществ и социально-экономической значимости, можно разделить на три вида: кластерообразующие, конверсионные и градообразующие.

Структуру программы реструктуризации можно представить в матричном виде:

Бюджетно-финансовый и инвестиционный блок	Градообразующие компании	Конверсионные компании ВПК	Кластерообразующие предприятия
		Кооперация и трансферт технологий	
Меры регулирующего налогообложения	Инвестиционные проекты модернизации и перепрофилизации		
	Информационное и правовое обеспечение		

Матричный способ облегчает разработку программы и позволяет обеспечить синергетический эффект от ее реализации.

Практическая реализация конкурентной стратегии рассматриваемых компаний предполагает два последовательных этапа:

- преимущественное развитие отраслей третьего и четвертого технологических укладов, укрепление хозяйственных связей на региональном и общероссийском рынках;

- развитие конкурентоспособных высокотехнологичных производств пятого уклада на общероссийском и мировом рынках – приборостроения и электронной промышленности, используя в качестве источника накопления финансовых ресурсов, необходимых для развития технологического потенциала, рентные платежи сырьевых производств и перераспределяемые посредством кредитно-финансового механизма доходы производств четвертого и третьего укладов.

Финансовый кризис 2008 года и последующие за ним нарушения в кредитно-денежной сфере приостановили те немногочисленные позитивные тенденции в направлении улучшения инвестиционного климата, которые наметились за последние несколько лет. За 2010 год снижение промышленных инвестиций составило 12% к предыдущему году. Более быстрыми темпами снижались централизованные вложения, что привело к увеличению в общей структуре инвестиций доли собственных средств промышленных компаний, а учитывая неустойчивое финансовое положение большинства, можно констатировать, что финансирование инвестиций лишилось практически всех основных источников.

Решение инвестиционной проблемы как условия финансирования инноваций и повышения на этой основе конкурентного статуса отдельных компаний целых регионов возможно путем сочетания прямых и косвенных мер воздействия, дифференцируемых по уровням управления.

Реализация мер по формированию финансовой сферы в полном объеме затруднена из-за дефицита финансовых ресурсов бюджетов всех уровней и кризисного состояния многих промышленных фирм.

С учетом ресурсных ограничений предлагаем вариант инвестиционной политики как составляющей промышленной политики, которая должна сочетать как создание нор-

мативно-правовой базы и меры прямого воздействия. Сначала ставится цель поддержания существующего промышленного потенциала и стабилизации объемов промышленного выпуска, затем возможно развитие конкурентоспособного наукоемкого производства, обеспечивающего реструктуризацию компании.

Реализация первого этапа позволит накопить финансовые ресурсы, как в виде собственных средств компании, так и в виде доходной части бюджета, формируемой за счет налоговых поступлений, необходимые для модернизации и пере профилирования производства.

Принципиальными моментами для конкурентной стратегии технологически ориентированных компаний являются, на наш взгляд, нижеперечисленные:

1. Учет значимости для конкретных производств. В настоящее время приоритет в функциональных стратегиях отдается маркетингу независимо от отраслевой принадлежности, масштаба и производственной специфики компаний. Важно иметь в виду, что маркетинговая стратегия подчиняется деловой и общекорпоративной стратегии, и не всегда является приоритетной.

2. Оценка стратегических зон хозяйствования по приоритетному отношению к продукции признаку используемой технологии.

3. Оценка производственного потенциала технологически ориентированных компаний с выделением потенциальных конкурентных преимуществ и резервов. Методологический аппарат подобной оценки должен основываться на экономическом соответствии используемого оборудования условиям конкретного производства, включая использование его мощностных и размерных характеристик.

4. Создание методической базы оперативной оценки соответствия продуктовых инноваций производственному потенциалу компании для исключения загрузки высокоэффективных мощностей непрофильной продукцией.

5. Ориентация на долгосрочное развитие производственного потенциала. Трудность стратегических разработок обусловлена наличием объективного противоречия между достижениями научно-технического прогресса базового периода и необходимостью прогнозирования на перспективу. Смягчить

данное противоречие возможно при использовании в стратегических разработках условных характеристик оборудования, определенных исходя из анализа опережающих технологий и целей развития системы.

Методическое решение проблем стратегического планирования для технологически ориентированных компаний возможно на основе оптимизационных моделей выбора стратегических зон хозяйствования и оптимизации производственной программы. Использование оптимизационных моделей позволит не только качественно оценить выбранные зоны и провести анализ дефицитности ресурсов. Методическим инструментарием оценки может служить комплексная постановка задачи на основе ресурсных матриц.

В результате заполнения матрицы получаем оптимизационную задачу, где W – искомый ранг стратегической зоны хозяйствования.

$$F(W_n) = \sum W_n \rightarrow \max,$$

$$\sum_t \sum_{m \in M} W_n P_m < P_m^* V_n = \bar{1}.k.$$

где: P_m и P_m^* – требуемые и фактические ресурсы m -го вида.

Таблица 3.4.1.

Стратегические зоны хозяйствования.

Наличие ресурсов						Фактическая потребность
Виды ресурсов	P_1	$P_1 W_1$	$P_1 W^2$		$W_n P_1$	$P_1^\phi = \sum W_i P_1$
	P_2	$P_1 W_2$	$P_1 W_2^{P_2}$		$W_n P_2$	$P_2^\phi = \sum W_i P_2$
	...					
	P_m					$P_m^\phi = \sum W_i P_n$

Для повышения достоверности решения в случае, если ресур-

сы оцениваются в баллах или процентах, предварительно рекомендуется провести работу по оптимизации первоначальной экспертной информации.

Постановка предварительной задачи выглядит следующим образом: требуется максимизировать информацию об исследуемой n – мерной области, описываемой неизвестными факторами W_j , при минимальном использовании экспертных весовых коэффициентов a_{ij} .

На первом этапе решения ранжируются экспертные весовые коэффициенты по убыванию. Затем создается система переменных X_j из условия $X_j = \sum a_{ij} X_j$ при $1 < i > k$, а ограничениями выступает $\sum a_{ij}$ по всем i .

Таким образом, задача сводится к задаче линейного программирования с целевой функцией $F(x) = \sum X_i \rightarrow \max$.

На основе сравнительного анализа конкурентоспособности делается окончательный отбор стратегических зон хозяйствования и определяются бизнес-стратегии. С учетом выделенных конкурентных факторов успеха под выбранные бизнес-стратегии разрабатываются функциональные и оперативные стратегии, реализация которых является необходимым условием реализации стратегий более высокого уровня.

В условиях финансового дефицита решение ресурсной проблемы кроется, прежде всего, в изыскании внутренних резервов компании, связанных с применением таких новых инструментов финансового планирования и контроля, как внедрение бюджетирования, налогового планирования, использование оптимальной учетной политики.

В рыночных условиях необходимо создание механизма обновления и поддержания производственного потенциала технологически ориентированных компаний. Теоретической основой для этого является вводимое нами определение технико-экономического уровня парка оборудования как относительной оценки качества построения этого парка, включающей характеристики его состава, состояния и использования и отражающей его реальную производительность. На основе введенного понятия, изучения факторов, определяющих этот уровень, перспективных направлений развития оборудования и результатов экспертного опроса специалистов машиностроительных компаний о приоритетных характеристиках оборудования можно определить систему оценочных показателей и измерителей.

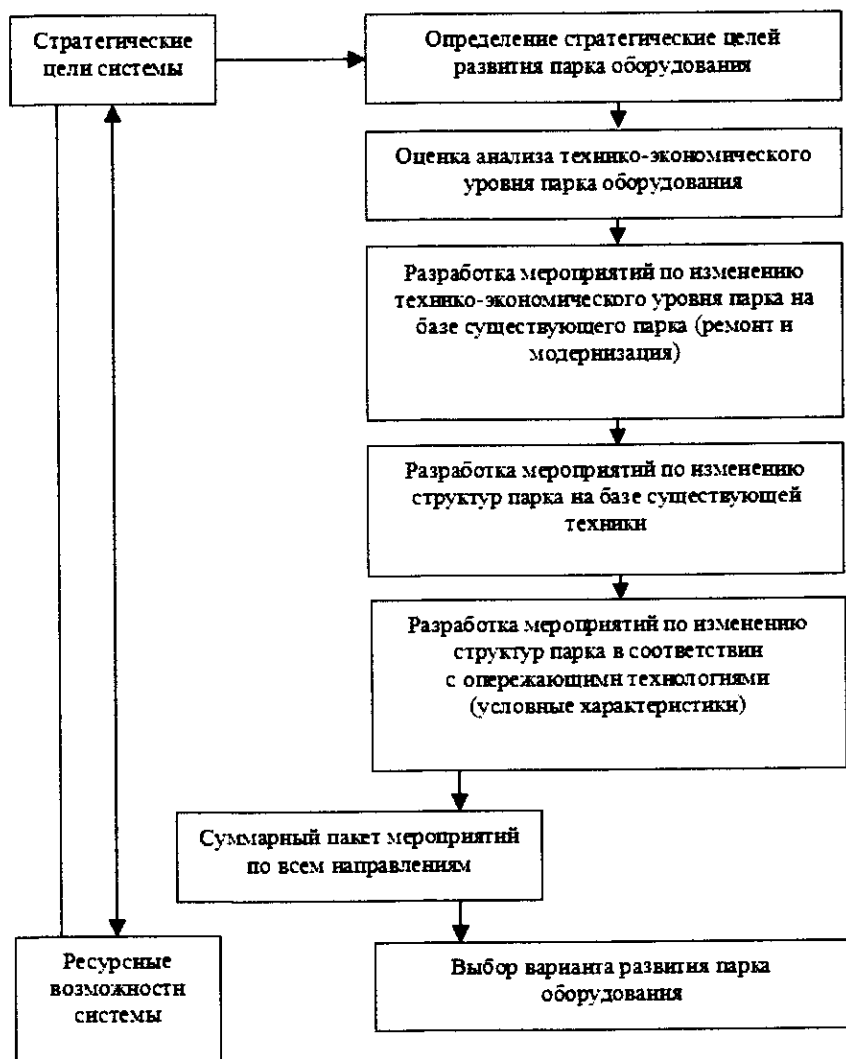


Рис. 3.4.1. Процедуры разработки стратегической программы развития парка оборудования

Поэтапная оценка парка позволяет выделить основные направления развития парка, определить требования к приобретаемому оборудованию, очередность замены оборудования и

организационно-технических мероприятий. При этом следует применять дифференцированный подход с учетом конкретных производственных условий. Существует тесная связь технико-экономического уровня с основными показателями работы фирмы и ее производственных подразделений, такими как объем выпуска, станкоемкость производственной программы, фондоотдача, себестоимость. Учитывая тесную взаимосвязь показателей технико-экономического уровня и основных технико-экономических показателей работы фирмы, нами разработаны основные процедуры по управлению формированием парка оборудования, основанные на использовании в планировании и контроле частных и обобщающих показателей технико-экономического уровня (рис. 3.4.1.).

Предлагаемая методика, включая массивы первичной информации и программу расчетов, была адаптирована на ряде машиностроительных компаний.

ГЛАВА IV. КООРДИНАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА МЕГАПОЛИСА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА МОСКВА

Продолжающаяся урбанизация характеризуется не просто ростом численности городского населения, а преимущественным ростом крупных городов, образованием городских агломераций, мегаполисов. Благодаря концентрации достигается интеграция всех форм человеческой жизнедеятельности, социальный прогресс, перемены в образе жизни людей. Для городского населения, например, на территории бывшего СССР в 1999 году по сравнению с 1959 годом увеличилась с 48 до 66,0%, в городах сосредоточено, три четверти производственных фондов, большая часть науки. Города представляют сегодня большой фронт рационализации и кооперации.

Воспроизводственных процессов, что обеспечивается за счет организационно – технологических мероприятий, осуществляемых с помощью менеджмента. Этот процесс означает сохранение и наращивание потенциала города как индустриального и интеллектуального центра производства и жизнеобеспечения. Он означает взаимодействие самостоятельных предприятий, обусловленное необходимостью удовлетворения потребностей различных органов городского организма, людей, работающих в этих органах и являющихся конечным потребителем производимой продукции и услуг.

4.1. Городские агломерации как промышленные и интеллектуальные центры развития современного общества

Проблемы развития городов исследуются представителями различных научных дисциплин – градостроительства, географии, экономики, социологии, экологии и др. К настоящему времени в рамках каждой из этих отраслей знаний выработаны более или менее четкие определения города и теоретические подходы к его изучению. За основу определения города наиболее часто принимаются такие характеристики, как чис-

ленность населения, преобладающие виды деятельности, общения, величина территории, характер застройки и т.д.¹

Разнообразные подходы к изучению города и определению понятия «город» обуславливаются целями, которые ставят перед собой исследователи. Для всех они являются индустриальными, социальными и экономическими центрами общества. Наша задача состоит в рассмотрении промышленного комплекса города как целостной территориальной экономической системы. При определенной концентрации производства и населении возникает экономическая возможность создания общих индустриальных систем производства и его обслуживания, опирающегося развития науки, культуры.

В силу того, что люди в городах используют преимущественно неживую природу, производство осуществляется в быстротечных технологиях, предприятия, постоянно развиваясь, имеют общие специфические технологические процессы, представляющие взаимный экономический и научный интерес. Данные процессы приводят к концентрации производства. При этом существует благоприятная возможность для обмена знаниями и взаимопроникновения наук, технологий, создания на основе указанной интеграции наукоемкой продукции, рациональные по компоновке города, потокам в нем людей. В таких условиях формируются кадры с широкими взглядами на производственные процессы, методами преобразовательной деятельности.

Развитая социальная и транспортная инфраструктура крупных городов, более высокая квалификация рабочей силы, интенсивность общения превращают город в открытую систему, позволяют формировать в нем специфическую благоприятную среду, предрасположенную к восприятию результатов научно-технического прогресса и дальнейшему развитию исследовательской и конструкторской деятельности. Эти процессы за-

¹ В градостроительной трактовке город представляется как целостность материально-пространственной компановочной; и социальной составляющих. При этом целостность «рассматривается со стороны именно ее пространственного начала». Экономисты-географы определяют город как место «сложной концентрации –народнохозяйственной, социальной, демографической, технической, информационной». В противоположность названному социологическая трактовка города опирается на анализ в основном социальной составляющей этого понятия – городского образа жизни (урбанизма), связей между городской средой и потребностями индивида.

служивают внимания для глубокого изучения и использования. Современные процессы урбанизации и, в первую очередь, развития крупных городов являются важнейшими факторами роста исследовательского потенциала регионов, территориального рассредоточения науки. Так, например, если в городах бывшего СССР с населением до 100 тыс. человек на каждую 1000 жителей приходилось 11 занятых в науке и ее обслуживании, то в городах с населением 100-500 тыс. человек – 13, а в городах с населением свыше 500 тыс. человек – 42 таких занятых. Характерно, что резкий скачок (более чем в три раза) наблюдается при переходе от средних к большим городам. В каждом из них, как правило, имеется университет, другие высшие и средние учебные заведения.

В городах стран мира и России процесс концентрации производства науки, населения продолжается (а с нарастанием экологических проблем возникает и обратный процесс – их деконцентрация). Наблюдается в них тенденция, с одной стороны, отдельного проживания населения и размещения промышленных объектов, с другой стороны, по мере переориентации производства на наукоемкую и экономически чистую продукцию, сближения, расположения жилых и рабочих мест.

В процессе отраслевого и территориального разделения труда объективно усиливается взаимодействие между городами. Поэтому изменения, которые происходят в результате урбанизации территории, роста городов, требуют рассмотрения их в системе «город – район», «город – отрасль», «город – агломерация», «город – страна». Мы же в основном ограничиваемся рассмотрением вопросов внутригородского взаимодействия составляющих промышленный комплекс элементов.

Одна из главных целей общества – повышение уровня жизни населения, она является общенациональной, но в условиях каждого города достижение ее предполагает учет конкретных региональных возможностей, особенностей. Другая цель – повышение эффективности производства в городе, социальная его переориентация также достигается за счет своих факторов.

В производственной деятельности города имеется социальная подсистема – население города, занятое в промышленности, во взаимосвязи с системой рабочих мест.

Экономическая подсистема строится по отраслевому принципу. При этом рассматриваются группы отраслей с двух точек зрения: по характеру общественного разделения труда (материальные, нематериальные, смешанные) и по характеру их функциональной роли в экономической жизни города (по степени локализации результатов деятельности) – национальные, общезакономерные, местного значения.

Вопрос состоит в том, чтобы развитие отдельных элементов составляющих городскую экономику происходило в технически, экономически и социально целесообразных городских пропорциях, удовлетворяющих потребности населения и промышленности.

Исследования показывают, что конечные экономические и социальные цели являются общими для всех городов, но способы их достижения существенно различаются. Для каждого города формируется своя развивающаяся структура социальных и производственных связей, свои ресурсные возможности, а поэтому свой баланс и оптимум.

Системное описание объекта исследования предполагает наряду с характеристикой элементов выявление связей, которые определяют целостность изучаемой системы, ее функциональную сторону. «Всякая целостная система, целое, от простой до самой сложной, всегда существует как единство, взаимодействие различного рода компонентов, единство противоположностей. При этом важнейшим отличительным признаком любой системы является устойчивая структура»². Задача состоит в том, чтобы изучить промышленный комплекс города как целостный организм, который не есть сумма множества независимых объектов, а является системой, части которой выполняют определенные функции и находятся между собой во взаимосвязи в целостной системе, способной к саморегулированию.

В исследовании внутренних и внешних связей промышленности города может использоваться функциональный подход. На основе этого подхода в отличие от метода структурного анализа (когда в первую очередь выявляются взаимосвязи между элементами) свойства промышленности города в целом и ее подсистем устанавливаются посредством последова-

² Афанасьев В.Г. Системность и общество. – М.: Политиздат, 1980. – С. 69.

тельного выделения двух областей – состояния изучаемой системы и состояния среды. Рассматривая городскую систему со стороны функций, мы отвлекаемся от внутреннего содержания, поведения системы. Исходя из этого, сущность функций промышленных подсистем города должна определяться из роли последних в городской системе.

Последовательно переходя к изучению нижних уровней системы, мы формируем представление о функциональной структуре города. Она предопределяется производственной ролью города в государственной системе разделения труда, спецификой других условий. Вместе с тем, переходя от нижних к верхним уровням, можно установить взаимодействие функциональных подсистем. Выполнение функций каждым элементом промышленности города по отношению к другим элементам (по выпуску и продаже продукции, услуг, их потреблению) в совокупности представляет в нем воспроизводственный экономической процесс.

Современный уровень промышленного производства одновременно обуславливает его отраслевую дифференциацию и территориальную интеграцию.

Территориальная организация материального потока по фазам производства, распределения, обмена и потребления основана на территориальном взаимодействии по эффективному использованию ресурсов, передового опыта, науки. Наиболее локальным и замкнутым процессом является воспроизводство квалифицированной рабочей силы, предполагающего создание соответствующих материальных условий.

Исходя из понимания экономической территориальной системы как пространственной проекции совокупности производственных отношений, нам представляется, что в ней можно выделить следующие группы связей:

– производственно-технологические, обеспечивающие взаимодействие элементов производства (техника, материалы, трудящиеся, материальные средства жизни) по изготовлению продукции и услуг, продвижению их к потребителю. Они также включают такие факторы, как специализация и кооперирование, концентрация и комбинирование производства. Средства осуществления связей служат система технологических операций, транспортировки (заводской транспорт, дорожная сеть, грузовой и пассажирский транспорт), хранения (склад-

ское хозяйство), энергоснабжения, связи, коммуникаций (совокупность инженерно-технических устройств территории, устройств доставки) и архитектурно-строительных сооружений, технические нормативы;

– производственно-экономические, характеризующие взаимоотношения людей в производстве, распределении, обмене и потреблении продукции и услуг, обеспечивающие пропорциональное и эффективное воспроизводство составляющих элементов производительных сил на основе механизмов рыночных отношений, технических и экономических нормативов (материальных затрат на единицу продукции, распределения доходов);

– социальные, определяемые типом производственных отношений и общественно-политической системой (устойчивые специальные связи между группами людей);

– организационные (группировка элементов и разделение между ними функций, обеспечивающие технологические, экономические и социальные процессы);

– информационные (совокупность производственно-экономических планов, отчетов, научно-техническая и социальная информация, отражающая процесс развития города). Они реализуются через формальные каналы (печать, бумажная документация, вычислительные центры, информационные сети, радио, телевидение) и неформальные (общение людей).

Развитие отраслей промышленности во многом определяет структуру занятости населения, характеристики развития инфраструктуры. В функционировании многих городов большую роль играют научные учреждения академического и отраслевого профиля, конструкторские и проектные организации. Наличие их в городе отражается на социальном составе населения, способствует росту эффективности промышленности за счет внедрения научно-технических разработок, формировании программ социально-экономического развития. Вместе с исследовательскими организациями научно-технический потенциал города определяют высшие и средние специальные учебные заведения. Обслуживающей производство и инфраструктуру и население подсистемой является производственная инфраструктура, обеспечивающая материально-техническое снабжение, строительство, грузовые транспортные перевозки, дороги, связь, тепло-, водо- и электроснабжение и др.

Особое место в развитии города занимает строительство, по принятой классификации относящееся к производственной инфраструктуре. Оно – начальное звено в цепи создания обновления материально-технической базы промышленности и городского хозяйства. Строительство является комплексом, включающим не только строительные-монтажные организации, но и предприятия промышленности строительных материалов, проектные организации и др. От того, в каком состоянии находится этот комплекс, в значительной мере зависит развитие городского хозяйства и города в целом.

Поскольку воспроизводство представляет собой непрерывный процесс, его структура постоянно изменяется, следовательно, создание рациональной структуры промышленного комплекса города – это постоянное приближение к некоторому оптимуму. Рациональная структура есть следствие оптимизации развития промышленности и условие достижения желаемого будущего города. При этом экономическая и социальная эффективность производства промышленной продукции должно быть выше, чем в других районах страны (в противном случае их следует ввозить в город). Функциональную структуру хозяйства города обязательно следует рассматривать в условиях территориального разделения труда. Это позволит избежать как неоправданно узкой специализации, так и автаркии. Таким образом, работа по совершенствованию функциональной структуры промышленности города сводится к рационализации существующих и развитию новых связей, оценкой которой является экономическая социальная эффективность.

Для системного изучения промышленности городов немаловажное значение имеет выявление общих факторов: концентрация ресурсов, рабочих мест, интеграция разнообразных видов деятельности, прогрессивных продукции и технологий, экономически и технически позволяющие развернуть инфраструктуру, снизить себестоимость продукции и услуг. За основу научной классификации и типологии промышленного комплекса городов в настоящее время приняты два признака – величина и функциональный профиль.

Однако группировка промышленности городов по одной лишь величине не может служить базой для изучения проблем комплексного планирования их развития. Важнейшим

условием разработки комплексного плана и решения научно-технических вопросов развития промышленного города является анализ ее функциональной структуры. Нужно видеть эволюцию городов как промышленных, торговых и культурных центров, то есть они имеют экономическую возможность выполнять не только внутригородские, но и внешние задачи. Однако, технологические и экономические возможности в них интеграции далеко не исчерпаны.

Данные свидетельствуют о том, что сверхкрупные города отличаются более высокой долей занятых в управлении (менеджменте), науке и научное обслуживании по сравнению с другими группами городов. В отраслевой структуре промышленности сверхкрупных городов преобладают отрасли конечной переработки (насколько об этом можно судить по численности занятого населения) и почти нет предприятий добывающей промышленности. В крупных городах относительно выше доля занятых в промышленном производстве, степень трудовой активности населения в ней может быть разной в зависимости от характера отраслевой специализации, темпов роста производства, хотя общий для этой группы городов показатель активности выше среднего.

Относительно низкая степень трудовой активности населения средних и небольших городов может объясняться недостаточным развитием конечных отраслей перерабатывающей промышленности – сферы приложения труда вторых членов семей. В большинстве своем поселения этих категорий либо имеют преимущественное значение местных организующих и обслуживающих центров районного ранга, оздоровительных центров, либо являются городами – новостройками, агрогородами.

Существенно сдерживает рост средних и малых городов неразвитая инфраструктура, высокая стоимость единицы продукции и услуг. Причиной замедленного роста промышленности в таких городах также является ограниченность квалифицированных трудовых ресурсов. При планировании их социально-экономического развития слабо учитываются связи с крупными городами.

Функциональный тип, величина, объемов производства, производительность труда – важнейшие показатели, характеризующие промышленность города в социально-экономичес-

кой территориальной системе общества.

Заметим, что города возникли как центры промышленного (ремесленного) труда, торговли и культуры за счет отделения от земледельческого труда, концентрации и индустриализации производства и систем жизнеобеспечения, позволяющих повышать производительность труда и комфортность жизни.

Рыночные отношения, предпринимательский статус города, несомненно, побуждают администрацию и предприятия к более полному использованию научно-технического и интеллектуального потенциала, а вместе с этим и наращиванию его, за счет комплексного применения достижений отраслевой науки, территориальной рационализации и кооперации. Теперь в основе формирования организационных структур (малых, совместных предприятий, ассоциаций, акционерных обществ, кооперативов и др.) экономический интерес.

Создание в городе цивилизованного рынка расширяет научный поиск, глубокое изучение тенденций спроса и предложения, развития важнейших технологий, всего их цикла – от идеи до морального износа и определения, на основе этого, приоритетов. Они, в первую очередь, связаны с созданием профильных видов наукоемкой продукции, в том числе товаров народного потребления, общегородских систем, имеющих высокий спрос и повышающий уровень жизни горожан.

Решающим направлением повышения эффективности, интенсификации развития промышленности города является научно-технический прогресс. Происходящее взаимопроникновение наук, многие междисциплинарные проблемы обуславливают необходимость, наряду с сохранением крупных центров отраслевой науки, создание достаточно мощных научных структур, обеспечивающих использование достижения различных наук в технологических и социально-экономических процессах. В качестве одной из форм комплексного развития и применения науки могли бы стать городские научно-информационные центры. В качестве важнейших направлений научно-технической деятельности в городе являются: создание новой продукции, техники, материалов, тиражирование новшеств, выравнивание организационно-технического уровня развития предприятий промышленности и городского хозяйства; создание экологически чистых производств; рациональная организация транспортных сетей, развитие скоростных

электричек, вывод транспорта за город; создание общегородских автоматизированных складов, цехов раскрытия материалов, машиностроительных заводов с гибким производством, связанным с механизацией и др.

Значительные резервы территориальной рационализации (совершенствование технологических процессов) состоят в наиболее полном извлечении ценных ресурсов, теряемых в кругообороте веществ из-за технологических разрывов, нерациональной обработки материалов, несовершенства оборудования и других процессов; в полной загрузке оборудования, технологических линий, в многоцелевом их применении; в совершенствовании менеджмента, в частности, на основе аттестации рабочих мест. Вышесказанные резервы можно использовать в промышленности для увеличения прибыли и создания новых рабочих мест.

В крупнейших городах, как правило, сосредоточено большое число научных учреждений, многие из которых могут стать базой для комплексных исследований по развитию города, что позволит осуществить прогресс городских систем, поможет местным органам в повышении уровня руководства.

Одним из направлений научно-технического прогресса является разработка принципиально новых материалов, технологий, машин, и т.п. Однако проведение таких разработок в масштабе города не всегда можно определить заранее, планировать, так как это во многом зависит от промышленных компаний, отраслевых концернов, ассоциаций, которые находятся в других хозяйственных связях.

Конкретные шаги по созданию образцов новой техники могут стать содержанием разработки городской целевой программы развития научно-технического прогресса, в первую очередь, связанной с технической реконструкцией городского хозяйства, которая является неотъемлемой составляющей производственной программы. В современных условиях предприятия получают достаточную самостоятельность для этих действий.

Можно решать указанные проблемы и в обратном порядке. Необходим некоторый прогноз развития имеющегося высокопроизводительного вида машин, технологии и их производства в планируемом периоде. Закономерна теперь постановка вопроса о плановом его применении. Естественно, в

дальнейшем следует использовать данное обстоятельство при разработке планов экономического и социального развития, городской программы технической реконструкции городского хозяйства.

Итак, возможны два пути в развитии научно-технического прогресса: плановый, когда общественная потребность определяет необходимость разработки и внедрения конкретных новшеств (машин, механизмов, технологий); естественно-стихийный, когда новшества «рождаются» в результате накопленного научно-технического потенциала. В первом случае новшества «подтягивают» под потребности производство, во втором – они «подталкивают» развитие последнего. Более интересен с точки зрения менеджмента, безусловно, первый случай. Однако, и второй случай не следует упускать из виду, надо своевременно выявлять возникающие новшества и распространять.

Приведенные направления развития научно-технического прогресса позволяют сделать два примечания.

Во-первых, реальна ли разработка подобных программ для городов в организационном отношении (охват большего числа предприятий различных отраслей, других органов)? Надеяться, что из городского центра (особенно крупного города) можно проработать все цепочки межотраслевых взаимосвязей, выбрать оптимальный вариант и реализовать его – значит поддаться административной иллюзии. Такие программы, в частности, разрабатывались уже в 70-80 годы в Санкт-Петербурге, Киеве, Львове, Москве, Новосибирске, Риге, Екатеринбурге, Томске, Челябинске и др., однако, из-за слабой экономической взаимозаинтересованности их участников не удалось достичь желаемого результата. Программы опирались в основном на административные механизмы реализации. Во-вторых, разработка целевых комплексных программ должна основываться на отработке внутригородских механизмов взаимодействия предприятий и организаций. Примером тому служат различные формы коопераций.

Крупным резервом экономии является использование так называемых отходов. По расчетам специалистов, в России ежегодно образуется более 5 млрд тонн отходов различных материалов. Всего в отвалах, на свалках и в других местах организованного и неорганизованного хранения скопилось свы-

ше 50 млрд тонн отходов, под которыми занято свыше 14 млн га сельскохозяйственных угодий. В них находятся ценнейшие элементы таблицы Д.И. Менделеева. В отвалах ТЭС свыше 1 млрд тонн золы и шламов. Вполне допустимо, что половину из них можно использовать. Стоимость 1 кг этих дешевых отходов принять даже равной 10 копейкам, то можно получить продукции на сумму не менее 250 млрд руб. А если сюда добавить стоимость теряемых многих ценных элементов таблицы Д.И. Менделеева, то эта цифра может увеличиться в несколько раз. В частности, на этих отходах может развиваться бытовая химия.

Для производства продовольствия в городе можно извлечь из сферы промышленного производства аграрные, биологические, тепловые, водяные ресурсы (так называемые отходы). До недавнего времени стоки и отходы теплоэнергетики, промышленности городов воспринимались как вредные отходы цивилизации, которые вдобавок еще требуют затрат на их обезвреживание и захоронение, имеют отрицательные экологические последствия. В то же время эти отходы, например, теплые стоки, могут приобрести вторую жизнь для развития рыбоводства, гидропонного производства овощей. В отдельных городах на базе АЭС и ГРЭС начали строиться промышленные производства рыбы. На Беловской ГРЭС в Кузбассе такое производство уже действует с 1978 года. В некоторых странах Европы оно достигло значительных размеров. Организуется указанные производства как подсобные хозяйства, цеха основных энергетических предприятий. На основе этого практически каждый город может обеспечить себя в ощутимых объемах рыбой, а также отдельными видами овощей.

Поэтому совершенно необходим анализ уровня экономии, развития научно-технического прогресса на промышленных предприятиях и объектах города. При таком анализе, как правило, используются показатели: научно-технического уровня (качество, эффективность и т.д.) выпускаемой продукции; период смены продукции на более высокопроизводительную, качественную и т.д.; период обновления производственных фондов (активной их части). Такой анализ должен содержаться в банке данных технического развития промышленных предприятий. Он позволит предприятию, городу не только провести оценку, но и установить тенденцию этого развития на кон-

кретном производстве, сравнить его с другими аналогичными в разрезе города, республики.

Рационализация промышленности может обеспечиваться посредством качественного выполнения функций управления, использования функционально-целевого подхода, в частности, путем аттестации и рационализации рабочих, в совершенствовании всех элементов производства³. В условиях рынка этим должны заниматься сами предприятия. Однако город может оказать им научно-информационную помощь за определенную плату. Для этого администрация должна накапливать такую информацию. Предприятия, научные учреждения, воспользовавшись ею, могут разработать соответствующие коллективные программы. Опыт показал, что за счет аттестации рабочих мест можно на 5-10% сократить затраты труда, повысить фондоотдачу. Кроме того, аттестация рабочих мест, как правило, сопровождается сокращением их общего количества. Задача состоит в том, чтобы качественно повышать их уровень, производительность, ускорить обновление оборудования. В ближайшее время доля выбытия устаревших основных фондов, особенно их активной части, должна быть сильно ускорена.

Поддерживать необходимый уровень в будущем, на наш взгляд, предприятия могут через регулярную аттестацию производственных мощностей различных уровней – не только рабочих мест, но и технологических процессов и линий, технологических переделов, производств, предприятий в целом, промышленных комплексов. Представляется, что администрация города заинтересована в охвате этой работой всех предприятий, будут оказывать им методическую помощь, решать оптимизационные задачи их хозяйственной деятельности на платной основе. Кроме того, результаты скажутся на прибыли, на величине поступлений от налогов в бюджет. Информация должна использоваться так, чтобы была возможность рациональным образом управлять технологическими и организаци-

³ Опыт показал, что за счет аттестации рабочих мест можно на 5-10% сократить затраты труда, повысить фондоотдачу. Кроме того, аттестация рабочих мест, как правило, сопровождается сокращением их общего количества. Задача состоит в том, чтобы качественно повышать их уровень, производительность, ускорить обновление оборудования. В ближайшее время доля выбытия устаревших основных фондов, особенно их активной части, должна быть сильно ускорена.

онно-экономическими процессами на предприятии и в городе.

Одним из путей практической реализации задачи введения постоянной инвентаризации и аттестации производственно-технологических структур, а также форм и методов организации труда и управления является создание автоматизированных систем – АИС-аттестация⁴. В составе комплекса АИС-аттестация включаются: АИС-рабочее место, АИС-бригада, АИС-цех, АИС-регион (район, город). Данные аттестации предприятий и организаций являются информацией, необходимой для организации территориальной кооперации в использовании недостаточно загруженных производственных мощностей и др. Если объединить все, что связано с региональным аспектом, то результат можно представить в виде некоторой региональной системы менеджмента эффективностью производства. Это управление в рыночных условиях будет иметь преимущественно экономическое и информационное воздействие на создание в этих целях общегородских промышленных ассоциаций, кооперативов.

Существующий в настоящее время учет технологий содержит лишь количество и возраст того или иного оборудования, без указания способов его использования. Расчет и утверждение плана производства цеха часто проводится на основе взаимодоговоренности планово-производственных служб завода, руководителей цехов. Наличие производственных характеристик оборудования по каждому из их видов может, в частности, служить одним элементом нормативной базы возможной оптимизации производства по технологическим линиям (группам рабочих мест), производственным номерам оборудования. Другим элементом нормативной базы могут служить технологические процессы, содержащиеся в документации, выпускаемой на изделия.

Представляется, что возможно и целесообразно на более или менее формальном языке отобразить технологическую

⁴ Ф.Д. Кожурин, Л.А. Коротеева. Автоматизированные информационные системы аттестации и социальной паспортизации рабочих мест, бригад, цехов, районов, городов и области (АИС-аттестация. Тезисы докладов республиканской научно-практической конференции «Аттестация и рационализация рабочих мест – важнейший путь повышения эффективности производства». – Днепропетровск, 1985. – С. 72-74; Аттестация и рационализация рабочих мест руководителей, специалистов и служащих: ЦНИИ Румб. – Л., 1990.

структуру города, дойти при этом до каждого его элемента технологической линии, рабочего места, операции. Сегодня именно такое представление производственных мощностей является актуальным, оно создает необходимую основу для оптимизации производства, конкретного набора видов продукции. Полное и детальное отображение технологических структур производства-база разработки и совершенствования техники, технологий и менеджмента (управления). Если за счет оптимизации управления желательного эффекта для существующей технологии достичь не удастся, тогда требуется искать новую эффективную технологию, включая средства автоматизации. Для типовых технологических процессов и линий могут быть разработаны альбомы аттестации, где бы отражались элементы разработки всего процесса оптимизации.

Для реализации вышеуказанных резервов необходимо осуществить систему организационно-технологических мероприятий в рамках внутригородской кооперации: совместное и полное использование природных ресурсов; объединение имеющихся производственных мощностей для изготовления продукции и оказания услуг населению; создание общегородских объектов, межотраслевых заводов, научно-информационных центров, сопряжение взаимосвязанных отраслей, систем наука – производство, синхронность в строительстве и др.

Примером использования возможностей территориальной технологической кооперации может служить создание межвузовских экспериментально-производственных комплексов на договорной основе объединяющих материально-технические и кадровые ресурсы вузов для совместного решения учебных и научных задач. В результате изучения потребностей и возможностей сложившихся направлений и существующих научно-производственных объединений, были сформулированы специализированные опытно-экспериментальные производства для межвузовского пользования, что значительно увеличило мощности в проведении и обслуживании научно-исследовательских, опытно-конструкторских и внедренческих работ.

При формировании этих или аналогичных организаций в условиях рынка с учетом общегородского экономического центра возможно выявить на территории по возможности полные производственные и потребительские цепочки, в том числе «наука-производство»; устранить дублирование работ,

определить головные организации, которые будут заниматься этим видом работ на всех потребителей, высвободить кадры для решения новых задач; расширить тематику и увеличить объемы научно-технических работ, выполняемых НИИ, вузами, проектными и конструкторскими организациями для города. В указанных целях потребуется провести дополнительные исследования оптимальных структур и типологии территориальных научно-технических комплексов.

Значительные резервы эффективного развития города заложены в промышленной кооперации и специализации. Часто в городе на одних предприятиях простаивают станки, имеются различные неликвиды, тогда как на других ощущается их острый недостаток. Почти каждое предприятие располагает некомплексными резервами, которые могут быть выделены, например, для выпуска товаров народного потребления, предоставлены на правах аренды другим предприятиям. Территориальные органы материально-технического направления должны располагать необходимой информацией, чтобы лучше использовать эти резервы.

Предприятия и организации в городе, будучи специализированными, содержат в технологиях много типичных элементов, позволяющих после некоторой переналадки производить широкий набор изделий и услуг для потребностей предприятий. Для металлургических предприятий (комбинатов), например, присущи такие технологические переделы, как доменное (производство чугуна) – сталеплавильное – прокатное производство для машиностроения и приборостроения – заготовительное (кузнечно-прессовое, литейное) – механическое – сборочное производство. Каждый из переделов, в свою очередь, состоит из специализированных технологических потоков, линий, которые, особенно в машиностроении, видоизменяются при переходе на новые виды продукции.

Немало резервов в рационализации технического устройства города, различных его сооружений, взаимодействия разнообразных видов транспорта, инженерных коммуникаций, удовлетворения бытовых и культурных потребностей населения. Данные учета и анализа сложившихся технологических переделов, транспортировки, функционирования производственной и социальной инфраструктуры являются основой для оценки и совершенствования организационной структуры

«сопровождения» материальных и людских потоков. В частности, больших результатов можно достичь при организации единой сети различных видов транспорта, разработав общую рациональную схему грузо- и пассажиропотоков.

Учитывая общность многих элементов технологических процессов на предприятиях и в общегородском устройстве, могут широко применяться имеющиеся технические и организационные новшества, например, связанные с механизацией ручного труда, развитием порошковой металлургии, незагруженное оборудование, неиспользуемые материалы, а также оказывать взаимную помощь при неполадках в работе оборудования. Это создает возможность и необходимость системного объединения по всем уровням управления (цех, предприятия, район, город и т.д.) – производственно-технологических, экономических, организационных и воспитательных факторов повышения эффективности производства. Разумеется, типы управляющих воздействий на каждом уровне должны быть различны.

Отсюда целесообразно составить по каждому предприятию, находящемуся в городе, производственно-технологический паспорт. Таким образом, можно проинвентаризировать свое оборудование, все рабочие места. Затем следует лишь регулярно добавлять в него изменения, а также данные о планируемой их загрузке. Наиболее рационально все это выполнять на ЭВМ, в частности, в составе АСУ городом⁵.

Существуют определенные возможности в кооперации и специализации литейных производств, особенно для средних и малых предприятий.

В специализированных цехах с высоким уровнем концентрации производства производительность труда в 20-30 раз выше, чем в маломощных цехах, а себестоимость ниже в 20 раз. Поэтому представляется экономически целесообразным ликвидировать в городах маломощные литейные производст-

⁵ Например, на территории бывшей ГДР местные органы содействовали повышению сменности оборудования на предприятиях не только путем согласования работы транспорта, коммунальной и торговой сфер, но и организацией промышленной кооперации. Эффективной формой кооперирования мощностей предприятий, расположенных в одном регионе, явилось создание банков резервов производственных фондов. Они выполняют роль координаторов в выявлении и мобилизации этих резервов.

ва и цеха, и создать один межотраслевой завод для обеспечения нужд города, области. Аналогичные предложения можно высказать по ремонтному производству и др. Рыночные отношения будут способствовать этому.

Рациональное размещение промышленных предприятий является одним из важнейших резервов повышения эффективности производства, инвестиций, сокращения сроков строительства и снижения эксплуатационных затрат.

Отечественная практика проектирования имеет, многочисленные примеры, когда народнохозяйственные потери в результате недостаточно обоснованного размещения превосходят экономический эффект от удачного производственно-технологического и архитектурно-строительного решения промышленных объектов.

До настоящего времени выбор места строительства решается «штучно», путем технико-экономического сравнения ограниченного числа вариантов возможного размещения предприятия на разных площадках в различных географических точках, а в ряде случаев путем волевого решения. При этом неоправданно преобладают отраслевые интересы и им пока отдается приоритет. Ограничен состав факторов, влияющих на выбор варианта рационального размещения, в частности, не всегда берутся во внимание факторы, действующие на больших территориях (территориальные коэффициенты стоимости строительство, материалов, заработной платы, учитывающие неблагоприятные природные условия, медико-географические условия, состояние трудовых ресурсов и стоимость их переселения и др.). В целях комплексного развития городов принятыми постановлениями предусматривалась разработка «отраслевых схем» и «территориальных схем», в которых должны быть обоснования технико-экономических показателей объектов с учетом включения предприятий в состав промышленных узлов, территориально-производственных комплексов (ТПК), а также оценка ресурсов (трудовых, земельных, сырьевых, топливных, энергетических и др.) по каждому варианту развития.

Известно, что все факторы размещения производительных сил делятся на природные, экономические и социальные. В процессе анализа по выявлению территорий у имеющих благоприятные условия для размещения новых промышленных предприятий с минимальными затратами на строительство

следующие задачи: исследование системы природных и социально-экономических факторов, влияющих на условия размещения промышленных предприятий; анализ существующих методик экономической оценки влияния природных и социально-экономических факторов на стоимость промышленного строительства; разработка критериев ограничения размещения промышленных предприятий по каждому из исследуемых факторов; разработка принципов оценки интегрального влияния факторов на условия размещения на исследуемой территории.

В ходе территориального анализа они рассматриваются с точки зрения ограничений, которые накладывают на возможность размещения промышленных предприятий, выявление благоприятных территорий, в максимальной степени свободных от влияния ограничений. Определяется область действия каждого фактора. Для получения комплексного представления об условиях размещения промышленных предприятий в любой точке территории необходимо рассмотрение интегрального воздействия факторов ограничений. Составление сводных схем путем последовательного наложения схем ограничений размещения предприятий позволяет определить благоприятные районы, эффективность размещения.

Эффективность метода территориального анализа складывается из нескольких компонентов: минимум приведенных затрат и максимум получения экономического эффекта (эффект по сравнению с традиционными методами составляет 20%), сокращение сроков и стоимости работ проектных организаций, рациональное использование и централизация ряда объектов инфраструктуры, повышение обоснованности и ускорение формирования промышленных узлов (на 3–4 месяца), определение целесообразной очередности освоения земельных ресурсов. Создается банк данных или кадастр о территории, который необходим для многократного использования, составления научно обоснованных отраслевых и территориальных схем развития и размещения производительных сил, создания на их основе ТДК, промузлов и отдельных предприятий, проведения экспертиз проектов и др.

Паспортизация территориальных резервов производства с учетом размещения объектов, их использование должно завершиться созданием и внедрением комплексных систем

управления промышленным комплексом города в рыночных условиях⁶.

Городская комплексная система управления промышленным комплексом представляет собой своеобразную организационно-методическую надстройку первого уровня и основывается на формируемой системе управления городом. Эти звенья взаимодействуют не только организационно, но и экономически и информационно. В этой системе должны быть задействованы также в качестве информационной базы автоматизированные информационные системы общего обеспечения комплексного управления (менеджмента), которая обеспечивает автоматизированный сбор показателей производственной деятельности, их анализ и обобщения по региональным факторам.

На первом этапе разработки системы детально обследуется система управления промышленным комплексом города. Одновременно как можно более полно и точно определяются органы, организации и должностные лица, которые могут влиять на использование региональных факторов. Для управления ими (активизации или нейтрализации) следует установить способы, показатели измерения их значений (количественные или качественные). Для развития городской АСУ выделяются две стадии. Первая стадия – организация оперативного сбора и обработки данных. Вторая – разработка моделей анализа процессов и выработки оптимальных решений по управлению

⁶ Например, в бывшем СССР по примеру передовых предприятий Львовской области, начиная с 1978 года, широко внедрялись комплексные системы управления качеством продукции (КС УКП), в которые вошли многие из перечисленных элементов. Эти системы в результате влияния на комплекс показателей качества дали немалый народнохозяйственный эффект. В стране также получили некоторое распространение более расширенные системы – системы управления качеством продукции и эффективным использованием ресурсов (КС УКП и ЭИР). На уровне предприятий они направлялись на осуществление целого ряда функций. Среди них: прогнозирование технического уровня продукции и развития предприятия, планирование повышения качества продукции и эффективности производства, нормирования, организации разработки и постановки новой продукции на производство, хранение, транспортировки, аттестации продукции, метрологического, правового и информационного обеспечения, технологической подготовки производства, организации материально-технического обеспечения, рационального использования трудовых ресурсов стимулирования труда.

региональными факторами.

Выполнение требований рынка к качеству управления промышленностью города можно обеспечить только имея аналитические данные о ресурсах, производственных мощностях, городском хозяйстве, производственно-технологических связях, доходах при различных вариантах производства, компоновки города, стимулирующих его факторах, распределении доходов. Это можно графически отобразить в виде диаграммы различных показателей (технических, социальных, экономических) развития города. Рассчитывая программу производства наиболее массовых видов продукции и услуг с учетом различных технологических способов и вариантов территориальной специализации и кооперации, размещения объектов, необходимо изыскивать экономические варианты выпуска промышленной продукции.

Данную работу может возглавить администрация, развертывая ее на основе экономических связей заинтересованных смежников. Это предполагает обоснование, реализацию и получение доли дохода за создание продукции и услуг. Финансирование фундаментальной и прикладной науки, связанной, в первую очередь, с развитием городского хозяйства.

4.2. Приоритетность профессиональных менеджеров промышленного комплекса в воспроизводственных процессах города

Ведущее положение в воспроизводственных процессах города занимает человек, его рабочая сила.

Ведущей задачей развития городов является придание предприятиям, находящимся в них, социальной направленности, постановка в равное положение процессов воспроизводства квалифицированной рабочей силы и промышленной продукции.

В настоящее время совершенствование производства, рациональное использование трудовых ресурсов, управления сдерживается в значительной мере недооценкой роли квалифицированных кадров, то есть профессиональных менеджеров, в экономическом и социальном развитии современного общества, в частности, на уровне городов. Создание производственных мощностей часто базируется на задаваемых темпах роста выпуска продукции, без учета свободных трудовых

ресурсов, не говоря уже об их качественных характеристиках, уровне жизнеобеспечения, интеллектуального развития.

Поэтому в связи с возрастанием роли социальных факторов в развитии промышленного производства, развивающихся под влиянием научно-технического прогресса, на развитие всесторонней интеллектуальной личности существует потребность в теоретическом последовании этого взаимовлияния.

Несомненно, изменения в промышленности и сейчас будут оказывать влияние на количественный и качественный состав трудовых ресурсов. Однако в современных условиях придется учитывать новые социально-экономические факторы. Новые требования также предъявляются к производству рабочей силы, выступающей теперь на рынке как товар. Выше указанное взаимовлияние можно свести к следующим основным положениям, вытекающим из современных процессов.

Во-первых, направления развития промышленности все больше определяются уровнем развития членов общества, их желанием и возможностями наиболее полно реализовать свой потенциал. Возрастающий интеллектуальный и духовный уровень трудовых ресурсов.

Во-вторых, значительные стимулы в эффективном использовании средств производства, трудовых ресурсов зависят от методов хозяйствования, экономической самостоятельности, заинтересованности и ответственности.

В-третьих, большое влияние на развитие кадров оказывает изменение содержания труда, вызываемое научно-техническим прогрессом⁷.

Крупные города традиционно являются не только главными сферами создания, но и потребления научно-технических новшеств. В то же время крупный город, располагая предприятиями множества отраслей, основные фонды которых весьма различаются по возрасту, дает довольно пеструю картину существующих традиционных, прогрессивных и принципиально новых элементов промышленного производства. Это отражается на разнообразии

⁷ В научной литературе выделяются следующие его направления: а) индустриализация (технизация) труда, то есть передача все большего числа трудовых функций технике; б) интеллектуализация труда, то есть увеличение затрат умственной энергии в труде; в) совмещение специальностей и профессий, то есть увеличение числа выполняемых работником трудовых функций и операций.

разии видов труда, социально-профессиональной характеристике кадров города. Многие технические мероприятия, имеющие социально-экономические результаты нуждаются в проведении в масштабе города. Так, перевод предприятий на многосменный режим работы, позволяющий улучшить использование оборудования, вывести морально устаревшую технику, сократить производственные площади, требует решения многих социальных вопросов, соответствующих изменений в значительной части социальной сферы города и др.

Следовательно, развитие технологий, орудий и предметов труда, производственной и социальной инфраструктуры должно осуществляться с точным учетом изменений, происходящих в составе рабочей силы, ее требованиями. Разработку планов экономического и социального развития необходимо начинать с анализа и прогнозирования состояния и структуры трудовых ресурсов, с расчета масштабов и источников их пополнения, возможностей повышения производительности труда, и только в соответствии с этим можно наметить объемы производства продукции и число рабочих мест.

Преимущественно административный характер методов сдерживания роста крупных городов, как показал опыт, не дал результатов (например, ограничение прописки). Существует практика отраслевого формирования рабочих мест без учета территориального воспроизводства трудовых ресурсов. Многочисленные попытки в Москве, Санкт-Петербурге и других городах решить эту проблему при помощи завоза рабочей силы желаемого эффекта не дают, социальные проблемы нарастают.

Инерция сохранения экстенсивных методов ведения экономики в крупных городах неэффективно согласуется с современной демографической ситуацией. Это несоответствие наряду с другими привело к образованию и относительному закреплению дефицита кадров. Недостаточная эффективность хозяйственного механизма сыграла в этом свою роль. Пока не обеспечено надежной методологией и методикой определение количества и структуры рабочих мест.

Формы проявления социальных и экономических процессов различны и находятся в компетенции разных органов управления (менеджмента). В связи с этим возникает проблема сочетания в каждом городе экономических и социальных

задач, сочетания отраслевых и территориальных интересов, формирования органов менеджмента социально-экономическими процессами в целом.

Итак, постановка в центр проблемы воспроизводства квалифицированной рабочей силы позволяет связать воедино два взаимообусловленных процесса – потребление и производство рабочей силы, развитие трудовых ресурсов.

Взаимодействие социальных и экономических процессов осуществляется через расширенное воспроизводство квалифицированной рабочей силы. Его можно представить в виде комплексной программы по решению трех задач: повышению производительности труда, рациональное использование трудовых и других ресурсов, удовлетворение материальных и духовных потребностей. Каждая из этих задач, в свою очередь, включает несколько подзадач. Таким образом, декомпозицию основной цели можно представить в виде дерева целей центрального звена управления развитием города. На нижнем уровне иерархии целей должны быть указаны конкретные средства их достижения и необходимые для этого ресурсы.

Первая фаза воспроизводственного процесса – производство продукции и потребление рабочей силы – является не просто использованием рабочей силы, управлением им, а трудовым процессом, деятельностью, в ходе которой раскрывается творческий и трудовой потенциал.

При этом создание новых технологически сопряженных средств производства, например, безотходные технологии, систем повышения качества продукции, водоснабжения, торгового, бытового обслуживания сокращает затраты труда и одновременно упрощает менеджмент в городе. Последнее меньше зависит от неорганизованности различных руководителей, а подчинено осуществлению взаимосвязанных технологических процессов, в том числе на городском уровне. Выполнение этих функций характеризует плодотворность производственной деятельности человека в городе. Цель – обеспечить динамичное и сбалансированное развитие экономики города за счет увеличения производительности труда, фондов потребления. Ориентируя и способствуя улучшению экономических показателей в деятельности трудовых коллективов, администрация города будет тем самым способствовать решению социальных задач на предприятиях и в городе в целом,

обеспечению социально-экономической стабильности.

На предприятиях города используется рабочая сила, различная по своему профессионально-квалифицированному уровню. В значительной степени это определяется техническими средствами, вооруженностью труда, которая иногда различается по отраслям в несколько раз. В одном и том же городе имеются предприятия, располагающие современными автоматами и приборами, и предприятия, где еще преобладает ручной труд. Опираясь на научно-технический и производственный потенциал города, можно многое сделать для механизации и автоматизации производства. Например, большую роль может сыграть широкое применение комплексов, станков с программным управлением, роботов и другой трудосберегающей техники. Использование роботов – «сварщиков», роботов – «грузчиков» и т.п. дает возможность не только высвободить значительное количество работников, но и значительно повысить качество труда, облегчить труд, удовлетворенность им.

Указанная работа будет способствовать выравниванию технической вооруженности труда, совершенствованию профессионально-квалифицированной структуры трудовых ресурсов, постепенному устранению социальных различий.

Решение задачи повышения производительности труда непосредственно осуществляется за счет применения трудосберегающих технологий, особенно на тяжелых ручных работах, научной организации труда, улучшения условий труда, укрепления трудовой дисциплины, сокращения потерь рабочего времени, закрепления кадров. Предприятия, чтобы выдержать конкуренцию, будут стремиться повышать эффективность труда – распределение и обмен продукции и трудовых ресурсов, в значительной степени обеспечивающее качественное и количественное соответствие трудовых ресурсов и рабочих мест, тесную взаимосвязь планов производства, инвестиций с наличием трудовых ресурсов, демографической ситуацией.

В условиях перехода к рынку основная тяжесть в решении вопросов занятости, спроса рабочей силы ложится на предприятия, но город должен оказывать этому содействие через организацию работы бирж труда, а также оказывать материальную помощь городскому хозяйству.

Определенный положительный опыт в этом отношении на-

коплен во многих городах России, где успешно работали бюро по трудоустройству, помогающие населению найти работу. Этим и многими новыми функциями обмена – задействования рыночных механизмов спроса и предложения, возмещения затрат на воспроизводство рабочей силы, выплатами по безработице – им придется заниматься. Важно заблаговременно принять меры по обеспечению социальной защиты безработных, созданию информационных банков спроса и занятости – этим занимаются центры занятости, биржи труда. Эффективность данной работы может быть значительно повышена, если она будет основываться на реальном спросе производства и потребления, временных прогнозах балансов трудовых ресурсов и рабочих мест, учитывающих тенденции научно-технического прогресса, темпы роста производительности труда и сокращение увеличения численности работающих, принципиальные пропорции профессионально-квалификационного состава рабочих и служащих, подготовки их в школах, ПТУ(лицеях), техникумах(колледжах), ВУЗах.

Известно, что политика затратной экономики, демографические изменения, вызывающие недостаток трудовых ресурсов, создавали, нередко дефицит. Он возникал в результате того, что руководители многих предприятий, опасаясь оказаться без необходимых кадров, резервировали излишки. Это было связано с неритмичностью производства, отвлечением трудящихся на сезонные работы.

Огромные резервы в высвобождении рабочей силы заложены в механизации вспомогательных и подсобных работ, которые во многом одинаковы для различных отраслей. Их доля в общем объеме работ в народном хозяйстве составляет более одной трети, тогда как на заводах США – немногим более одной десятой. На территории каждого города имеются дополнительные резервы трудовых ресурсов, их использования, хотя в стране занято 92% трудоспособного населения. За счет вовлечения молодежи, пенсионеров, инвалидов, создания условий для применения их труда в свободное время, совершенствования распределения трудовых ресурсов в масштабе города, усиления контроля и анализа применения, снижения потерь, связанных с текучестью кадров, улучшений подготовки и переподготовки кадров можно повысить эффективность использования совокупной рабочей силы.

Состав мероприятий по улучшению баланса рабочих мест и рабочей силы определяется биржей труда в зависимости от коэффициента K , представляющего соотношение прогноза численности населения (H_n) и числа плановых рабочих мест (M_n):

$$K = \frac{H_n}{M_n}$$

= 1 (обеспечено соответствие),

> 1 (Мы дополнительные рабочие места),

< 1 (необходимо уменьшить дефицит трудовых ресурсов).

Исходя из этого, биржей труда определяется ориентировочный лимит численности трудовых ресурсов для каждого предприятия ($\lambda^i = M_n \times K$) и проводится с учетом этого соответствующая политика.

«Город» можно условно выделить четыре основные сферы, в которых обеспечивается производство квалифицированной рабочей силы: 1) демографические процессы; 2) сфера профессиональной подготовки кадров; 3) сфера удовлетворения материальных и духовных потребностей населения; 4) природная среда и территория города. Эти сферы (блоки) представлены как видами потребления и деятельности, так и организациями, занимающиеся данными вопросами⁸.

Необходим прогноз на перспективу населения, структура его ресурсной части, баланс трудовых ресурсов. В настоящее время во всех городах отмечается снижение уровня рождаемости, которое ведет к заметному старению населения, преобладание численности женщин над численностью мужчин трудоспособных и старших возрастов. Имеет место рост уровня разводов и другие нежелательные тенденции. Каждому городу присуща своя демографическая структура. Только глубо-

⁸ Демографические процессы характеризуют состояние источников трудовых ресурсов и включают естественное движение населения (рождаемость и смертность), механическое движение (между предприятиями, территориями, городом и селом и др.), переходы из одних социально-демографических групп в другие. Оказанный подход к определению процессов демографического воспроизводства населения позволяет рассмотреть его как совокупность половозрастной, семейной, этнической, социально-экономической структур, то есть характеризовать не только его количественную, но и качественную сторону.

кий ее анализ позволит определить основные направления политики и мероприятия по улучшению демографической ситуации.

Важнейшим условием формирования трудовых ресурсов является совершенствование профессиональной подготовки менеджеров (кадров). Уровень образования и квалификации будет постоянно возрастать, так же как будут возрастать и затраты на обучение работников. Главной задачей в этой области является повышение качества подготовки кадров на основе заказов предприятий, органического соединения теоретического образования с производственной деятельностью. При этом необходимо обеспечить соответствие между профессионально-квалифицированным составом кадров и созданием новых рабочих мест в городе, а также развитие консультационной сети по профориентации.

По мере развития главной производственной силы – человека – величина необходимого продукта будет возрастать, следовательно, будет расширяться сфера потребления. Однако до настоящего времени пропорции распределения ресурсов складывались, главным образом, в пользу тех факторов, которые прямо влияют на увеличение объема производства (нередко откроют новые предприятия вместо того, чтобы повысить производительность труда на действующих, например, за счет реконструкции, технического перевооружения, улучшения условий труда, быта и культурного досуга, повышения квалификации работников и т.д.). Это происходило не столько из-за отсутствия метода определения эффективности инвестиций в социальную сферу, влияния ее на производство. Пассивная позиция руководителей промышленных предприятий по отношению к развитию городского хозяйства в большинстве случаев объясняется другой причиной, а именно – отсутствием рыночных отношений в сфере труда, низкими ценами на рабочую силу, продукцию и услуги городского хозяйства. Эти цены часто ниже необходимого продукта, созданного работниками.

Вопрос о количественной оценке экономической эффективности основных фондов социальной сферы является сложным, дискуссионным среди специалистов. Такая оценка весьма затруднительна, кроме всего прочего, потому, что функционирование подотраслей городского хозяйства имеет каче-

ственно разнородные результаты. Одни подотрасли прямо влияют на плодотворность труда работников, другие – создают условия его воспроизводства как физического индивида, третьи – сокращают затраты вне рабочего времени на получение жизненных благ и т.д.

Важнейшим фактором воспроизводства трудовых ресурсов является окружающая природная среда и среда обитания человека. Ее воздействие на человека должно рассматриваться в медико-биологическом, психологическом, нравственном аспектах, что позволит не только устранить причины многих заболеваний населения, но и улучшить социально-психологический «климат» в городе.

Особо важное значение для формирования рабочей силы имеет свободное время, которое все больше будет выступать всеобщей мерой богатства. Увеличение свободного времени (рабочее время относительно постоянно), а именно той его части, которая затрачивается на удовлетворение социальных потребностей, путем сокращения затрат времени на получение доступа к материальным и духовным благам будет в достаточной степени характеризовать рациональность устройства города. Величина свободного времени, его «насыщенность» материальными и духовными благами зависят от производительности труда в рабочее время и, в свою очередь, влияют на ее рост.

По мере развития творческого содержания труда, временные границы труда на производстве и вне его будут все более «размываться», а труд превращаться в первую жизненную потребность. Свободное время все больше будет использоваться на учебу, самообразование, развитие научно-технического и художественного творчества, физической культуры, общественную деятельность. Для этого в стране имеются значительные возможности, их использование во многом зависит от экономической заинтересованности населения в самосовершенствовании.

Таким образом, на основе рассмотрения основных сфер воспроизводства квалифицированных кадров в городе мы убеждаемся в том, что в результате этого создается своего рода «продукт» – работник, который может стать активным участником процесса производства в условиях рыночных отношений.

Можно сделать вывод: социально-экономический процесс (воспроизводство квалифицированных кадров) города может дать наибольший результат в росте производительности труда и уровня жизни населения, если все звенья этого процесса будут осуществляться целенаправленно и непрерывно, находиться в экономических отношениях, обеспечивающих им заинтересованность и ответственность, а также получать материальную, финансовую, научную помощь, помощь в проведении координации со стороны государства и городских Советов депутатов.

Исходя из мировой практики, по мере развития потребностей трудящихся, повышения их требовательности будут увеличиваться затраты на расширение социальной сферы, численность работающих в этой сфере. Однако часто пропорции распределения ресурсов складывались главным образом в пользу тех факторов, которые прямо влияли на увеличение объема производства. Хотя и другие подотрасли городского хозяйства влияют на плодотворность труда работников посредством создания условий для их воспроизводства как физических и интеллектуальных индивидов, сокращения затрат вне рабочего времени на получение жизненных благ и т.д.

4.3. Модель координационного менеджмента промышленного комплекса города

Производственно-технические, социальные и экономические процессы в городском организме можно оптимизировать посредством совершенствования (обновления) элементов, пропорций, отношений, связей. Подобная оптимизация начинается с менеджмента, с помощью инновационных технологий управления. В настоящее время это понятие еще не устоялось и требует системного описания. Данная проблема в России является принципиальной, особенно в новых условиях хозяйствования. В современной технологии менеджмента важную роль могут реально играть экономико-математические модели, если они будут адекватно отображать прогрессивные механизмы развития экономики. Это в полной мере относится и к промышленному комплексу города.

Главная идея создания постоянно действующей модели производственных процессов в городе и комплексного управления ими состоит в том, что вышеуказанные процессы выде-

ляются как относительно самостоятельные. В их основе лежит промышленное производство.

Задачу оптимизации можно более или менее адекватно реализовать с помощью ряда математических моделей (формул). Без них трудно охватить всю систему, даже в укрупненном виде, трудно представить ее оценить, насколько оптимальны принимаемые решения. Прежде всего, нам представляется, для осуществления поставленной задачи целесообразно создание комплексной модели менеджмента, действующей в реальном режиме времени. Речь идет о модели, полностью охватывающей содержание объекта управления и связывающей все процедуры управления между собой (анализ, проектирование, программирование, реализация программ, отслеживание, регулирование и др.).

Комплексная модель менеджмента может иметь несколько режимов реализации, обусловленных продолжительностью временных горизонтов в разработке менеджментских решений, их периодичностью. При этом функционирование и взаимодействие элементов модели менеджмента порождает несколько замкнутых контуров (циклов) управления: контур планирования (контур комплексной программы развития) и контур оперативного регулирования. Соответственно и модели по мере участия в циклах имеют режимы планирования и режимы оперативного управления.

Важнейшим требованием к созданию автоматизированной модели является обеспечение городу эффективное саморазвитие промышленности. С помощью системы моделей нужно проверить экономические механизмы воздействия, качественное выполнение управленческих операций. Эта система, самонастраиваясь на оптимальный режим функционирования, передает соответствующие корректировки реальной системе. Чем чаще (ежемесячно, ежедневно) будут учитываться изменения в экономическом процессе, вырабатываться уточнения в плановые ориентировки, тем эффективнее будет управление и развитие, а также накапливается фактический материал о течении процессов, результативности управляющих воздействий. Поэтому возникает необходимость создания постоянно действующей модели.

Математическое моделирование производственных процессов города начинается с «выхода» системы, то есть с выяв-

ления и удовлетворения потребностей населения (но это есть фаза производства рабочей силы). Такая постановка вопроса, по нашему мнению, вполне правомерно по двум соображениям. Во-первых, мы на деле подчиняем всю экономическую и политическую деятельность социальной цели, которая действительно является конечной. Во-вторых, удовлетворение данных целей ставится в зависимость от экономических результатов, зарабатывания доходов, изыскания материальных резервов в городе, которые должны реализовываться в городском хозяйстве, на предприятиях и т.д.

Экономико-математическая модель, ориентированная на оптимизацию основных производственных процессов города, строится на следующих принципах:

1. Предполагает использование двух режимов работы – прогнозного и текущего (статического).

2. Целью модели является максимальное удовлетворение социальных потребностей жителей города, что достигается на основе демографического прогноза населения и использования в расчетах экономических нормативов социального развития, базирующихся на результатах хозяйственной деятельности предприятий и города в целом.

3. Оптимизация социально-экономического процесса обеспечивается за счет ряда факторов: сбалансированности спроса и предложения товаров и услуг, квалифицированных кадров и рабочих мест, применения эффективных технологий по производству отдельных товаров и услуг, а также создания систем стимулов работы предприятий и города в целом в условиях перехода к рынку.

4. В качестве критерия эффективности социально-экономического процесса в городе используется максимизация доходов, минимизация расходов городского населения на заданный объем продукции и услуг, а также наилучшее соотношение доходов и расходов. Максимизация доходов достигается за счет всех влияющих факторов, включая оптимизацию системы налогов, которые стимулируют развитие производства, предпринимательскую деятельность. При осуществлении расходов изыскиваются наиболее эффективные варианты производства продукции и услуг для населения.

Текущие доходы населения в промышленности могут оп-

ределяться с учетом изменения цен:

$$D = \sum (Z_i + \Phi_i) W_i, (i = 1 \div n),$$

где:

Z_i – доля заработной платы в объеме реализованного продукта;

Φ_i – доля фондов потребления в объеме реализованной продукции (прибыли);

W_i – объем реализованной продукции и услуг на предприятии, организации.

Модель содержит баланс трудовых ресурсов и рабочих мест в сфере промышленности города в разрезе профессионально-квалификационном, а также оптимизацию производства продукции и услуг по реализации платежеспособного спроса населения. Заданы также затраты ресурсов на единицу продукции – объемы ресурсов.

Требуется найти набор переменных X_{nu} , выражающих объемы производства продукции и услуг при различных способах (технологиях), удовлетворяющих следующим условиям.

$$X_{nu} \geq 0 \quad n = 1, \dots, k_n$$

$$Z(X_{hu}) = \sum_{u=1}^{kh} a_{yu} x_{hu} \leq b_h (h = 1 \div m),$$

где:

$Z_{(hu)}$ – общие затраты ресурсов;

$a_{(hu)}$ – затраты ресурсов на единицу вида h продукции и услуг при технологии производства (u);

$b_{(h)}$ – наличие ресурсов.

$$\bar{T}_p = \sum_{u=1}^{Kh} T_{hup} X_{hu} \leq R_p, (P = 1 \div n),$$

где:

\bar{T}_p – профессионально-квалификационный состав трудовых ресурсов, необходимых для промышленности города;

T_{hup} – трудозатраты по профессиям и квалификациям на производство продукции и услуг вида X_{hp} для населения;

R_p – наличие кадров по профессионально-квалификационному составу.

Максимизируется функция:

$$P(X_{hu}) = \sum_{n=1}^m Z_h X_{hu} \rightarrow \max,$$

где:

$P(X_{hu})$ — валовый выпуск в розничных ценах;

Z_h — розничная цена единицы h вида продукции и услуг.

Как блок модели целесообразно «встроить» оптимизацию доходов и расходов городского бюджета, максимизация доходов бюджета может сложить критерием эффективности развития всех предприятий города. Они включают налоговые поступления с прибыли предприятий, получаемой при различных технологиях производства, кооперации, уровней, цен, налоги с населения, на землю импортные и экспортные поставки, отчисления на социальное страхование, а также штрафы предприятий за нарушение экологических требований. Представляет собой интерес для городского самоуправления получение доходов за счет территориальной рационализации и кооперации, применения при этом повышенных процентов налоговых отчислений в бюджет.

Можно также оптимизировать расход бюджета. Минимизировать затраты ресурсами на реализацию общественных фондов потребления при заданных величинах ресурсов, максимизировать удовлетворение потребностей населения. При этом цена на продукцию регулируется платежеспособным спросом, в том числе определяемый с помощью социально-экономических нормативов. Но в данном случае плательщиком выступает не население, а администрация, которая обязана глубоко изучать спрос и предложение.

Использование предлагаемой системы моделей позволит, по нашему мнению, полнее учесть потребности различных групп населения, использовать факторы совершенствования производственных процессов города, технологий, рациональное вовлечение ресурсов, территориальную кооперацию.

Здесь можно оптимизировать вышеуказанные процессы с помощью комплексной модели менеджмента.

В состав последней входят: информационная модель; модель анализа и оценки функционирования и развития; модель выявления и анализа общественного мнения; прогнозная модель; динамическая оптимизационная модель; модель учета и контроля деятельности, в том числе программы развития; ор-

ганизационная модель.

Информационная модель менеджмента, представляет собой организованную на документальной основе в соответствии с определенной системой правил совокупность информации о состоянии элементов и их связях, включая внешнюю среду и отражающую все существенные свойства реального города.

Информационная модель встроена в подсистему информационного обеспечения различных функций менеджмента и определяет организацию и структуру автоматизированного банка данных. В рамках модели осуществляется, в первую очередь, подготовка отчетных данных о функционировании объектов и деятельности населения города.

Нормативная модель представляет собой методики расчетов по обоснованию нормативов затрат трудовых и материальных ресурсов, образования фондов развития, в частности, обоснованию инвестиций на производственное развитие города. Нормативная модель встраивается в блок задач «Нормативы». На основе результатов расчетов по нормативной модели производится анализ производственного развития города, определение потребностей, основных пропорций, показателей и направлений его развития на текущий и перспективный период. Например, на стадии предплановых расчетов определяются потребности населения города в продукции производства, объектах инфраструктуры и др.

В качестве аналитической модели может быть взята любая модель развития промышленного города, описывающая экономическое состояние, и связи элементов производства и городского хозяйства, объемы выпуска продукции, критерии оптимизации.

Анализируясь должен действующий хозяйственный механизм, выявляться участники производства, осуществляющие производственные отношения (отношение к собственности, результатам труда, цены, экономические нормативы, налоги, обмен, распределение доходов, ресурсов, развитие кооперации), выявление причин, способствующих или сдерживающих развитие производства.

Модель анализа и оценки деятельности предприятий города встраиваются в функциональную часть подсистемы «Анализ хозяйственной деятельности предприятий и органи-

заций и подведение итогов их работы».

Для разработки комплексного проекта производственно-технического, развития города на перспективу (10–20 лет) используется прогнозная оптимизационная экономико-математическая модель. В будущем городе задаются важнейшие параметры, прогнозные данные научно-технического прогресса (внедрение новой техники, безотходных технологий, ликвидация ручного труда на производстве, экологизация производства и др.), нормативы проектов зданий и сооружений, прогрессивные производственные структуры, наличие ресурсов. Это желаемое состояние характеризуется максимальной интеграцией производства, науки, развитостью социальной и производственной инфраструктуры, компактным размещением объектов, формированием работников, владеющими новейшей техникой и управлением. Важно обеспечить согласованность изменения элементов города, его целостность (рис. 4.3.1.).

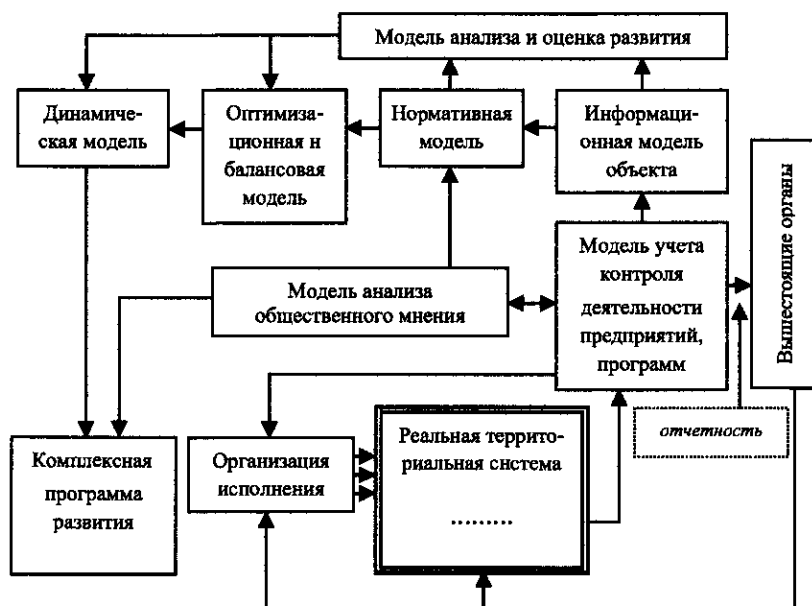


Рис. 4.3.1. Комплексная модель управления территориальной промышленной системой

Городские органы могут выступать единым заказчиком по строительству, формировать межотраслевые комплексы, ассоциации, акционерные общества, кооперативы, временные творческие коллективы, внедренческие и консультативные фирмы, рыночную инфраструктуру и т.д.

Динамическая модель предназначена для конкретизации и синхронизации социально-экономического процесса города и отдельных его объектов во временном разрезе (по годам), согласования отдельных решений и мероприятий по срокам. С ее помощью осуществляется выполнение комплекса задач инвестиций, использования достижений науки, вторичных ресурсов, кооперации и других целевых задач. Она призвана осуществлять: непрерывные (ежегодные) циклы производства, комплексную увязку производственно-технических, социальных и экономических проблем, изыскание эффективных способов их решения (выбор приоритетов, логическая последовательность работ, концентрация сил и ресурсов), освоение научно-технических достижений, разработок, направленных на повышение темпов роста производительности труда и улучшение качества продукции; рациональное использование производственных фондов, материальных и финансовых ресурсов, усиление режима экономии и устранение потерь в промышленности, эффективное использование трудовых ресурсов, критерии оценки конечных результатов, распределения доходов. Кроме того, рассчитывается динамика технического развития города в целом – в виде программы научно-технического прогресса.

Имея такую модель города, можно с учетом большого количества факторов решить задачу оптимального размещения новых предприятий, объектов.

Данные о параметрах тех или иных участков города вводятся в модель предприятия, а данные последнего вводятся в общегородскую модель. И так производятся расчеты по нескольким вариантам размещения, выбирается лучший вариант.

Модели учета предназначены для регистрации как отдельных событий, так и изменений количественных или качественных характеристик состояния промышленных объектов города. Модели учета встроены в подсистемы информационного обеспечения, где информационной службой ревизуются технологические процедуры.

В подсистеме «Контроль» учитывается организационно-распорядительная информация, отражающая циркуляцию документации, корреспонденцию по каналам управления городом. Модели контроля предназначены в первую очередь для отслеживания возникающих в процессе управления (менеджмента) проблемных ситуаций.

Организационная модель менеджмента представляет собой систему мероприятий по организации взаимодействия функциональных элементов комплексной модели друг с другом, взаимосвязке всех процедур разработки решений и их реализации.

Организационная модель встроена в организационно-правовое обеспечение и функциональные подсистемы и предназначена для организации процесса управления городом с помощью ЭВМ.

Специфика и сложность комплексной модели оказывают существенное влияние на процесс ее проектирования в автоматизированном исполнении, который обычно характеризуется большой длительностью и дискретностью создания системы, трудностями представить заранее детальную программу проектирования и развития системы, сложностью координации проектных работ, обычно распределяемых между большим числом организации – разработчиков. Это заставляет уделять особое внимание созданию и развитию в условиях ее эксплуатации, с участием работников муниципальных органов.

Весьма трудным вопросом является преодоление отставания согласования АСУ предприятий, отраслей в территориальном разрезе, в разрезе связанных с использованием трудовых и природных ресурсов, охраной окружающей среды, строительством. Для выхода из сложившейся ситуации необходимо обеспечить переход на создание единой информационно-вычислительной сети, диалоговому взаимодействию пользователей автоматизированных рабочих мест. Но при этом целесообразно опережающее развитие общесистемных звеньев АСУ, подсистем верхнего уровня: анализа, проектирования, планирования, статистики, учета и контроля деятельности общегородских организаций, а также развитие головной информационно-технической базы системы – городского научно-информационного центра управления.

Одновременно должна происходить передача от городского центра ряда функций нижнего уровня соответствующих

подсистемам.

В процессе постоянного развития будет происходить переход от автономных задач и массивов информации к интегрированной системе, объединяемой взаимосвязанной системой комплекса общегородских задач и общей информационной базой. Дальнейшее развитие системы осуществляется в направлениях более полного охвата задач оперативного управления, увеличения «мощности».

Необходимым направлением развития системы управления использование и совершенствование уже внедренных задач. При этом необходимо обязательно учитывать два обстоятельства. Во-первых, развитие самого города вызывает соответствующие изменения в составе и содержании задач управления. Во-вторых, научно-технический прогресс, который, прежде всего, связан с внедрением в практику управления экономико-математических методов и вычислительной техники, порождает новые, более эффективные методы и технику управления. Эти обстоятельства обуславливают необходимость обновления «парка» задач. Важным направлением является развитие работ по сопряжению с общегосударственной автоматизированной системой и использование ее возможностей в информационно-справочном обеспечении органов территориального управления, а также в решении оптимизационных задач.

В настоящее время не проводится рационализация территориальных производственно-экономических связей. Разработчики АСУ не знают многих происходящих в управляемом объекте процессов. Пользователи не умеют ставить задачи в формализованном виде и не имеют навыков работы с вычислительной машиной. Только немногие работники территориальных органов управления вовлекаются в указанные разработки. Отсутствует эффективный инструментарий обследования систем управления и проектирования. Городские органы управления экономически не заинтересованы в получении эффекта за счет повышения качества менеджмента. Территориальные вычислительные центры практически не включены в государственную систему управления. Не определен их правовой статус, который бы позволял им получать и накапливать необходимые статистические данные, а также подготавливать эффективные решения. Большинство городских представи-

тельных и исполнительных органов власти не располагают современными средствами анализа, проектирования, планирования, контроля, ведения информации.

4.4. Тенденции и перспективы развития промышленного комплекса города Москва

Долгое время народнохозяйственный комплекс Москвы развивался в условиях социалистической системы хозяйствования. Мировая практика не знает таких примеров, когда крупный, международного значения центр легкой промышленности с преобладанием текстильного производства в необычайно короткие сроки изменил свою специализацию, превратившись в крупный машиностроительный центр.

В ходе экономических реформ в России Москва, естественно, не избежала кризисных явлений в своей экономике – инфляции, спада производства, падения реальных доходов населения и др. За период, например, 1991-1997 гг. объем промышленной продукции сократился более чем на 50% в сопоставимых ценах, а численность производственного персонала – на 40%. Однако, около 60% объема прибыли всех предприятий и организаций Москвы приходится на промышленный сектор.

Рост производства отмечен в машиностроении, черной металлургии, топливной, мукомольной, химической и нефтехимической отраслях промышленности. В конце 90-х годов «ЗИЛ» увеличил выпуск автомобилей в 3,6 раза, «Москвич» – в 5,7 раза.

В промышленном комплексе города занята пятая часть всех работающих его жителей. Москва уверенно лидирует и по объему иностранных инвестиций в экономику. Иностранные инвестиции в экономику Москвы (4,3 млрд долларов) составляют около 65% от общего объема иностранных инвестиций в России.

Происходит переспециализация города – сокращается промышленное производство и расширяется торговля и деятельность по финансовому обеспечению функционирования рынка. Город становится не только потребителем, но и крупнейшим посредником в торговле иностранными товарами с субъектами Федерации и странами СНГ.

В условиях перехода к рыночным отношениям, в ходе

приватизации государственной собственности произошло создание многочисленных акционерных обществ, интенсифицировалось внедрение частных предприятий во все сферы экономики. Распространение получили предприятия малого бизнеса. Рынок труда становится более гибким и характеризуется интенсивным движением кадров. К началу второй декады XXI века на приватизированных и частных предприятиях различных отраслей работало 60% занятых в экономике города.

Постепенно на роль ведущей отрасли в индустрии города вышла пищевая промышленность. К началу второй декады XXI века предприятиями отрасли было произведено около 30% общегородского выпуска продукции (против 15% в 1990 г.).

Сохранение наиболее ценной части потенциала московской промышленности связано с формированием организаций корпоративного типа – финансово-промышленных групп, холдингов, ассоциаций в наукоемких отраслях промышленности с целью реализации преимуществ, которые имеет Россия по ряду научно-технических направлений. Структурные преобразования в промышленном комплексе происходят по следующим направлениям:

- объединение финансовых, материальных ресурсов и возможностей правительственных учреждений для реализации программ модернизации наукоемких производств;
- постепенное уменьшение доли бюджетных средств в реализации научно-технических программ и увеличение внебюджетного финансирования;
- придание большинству научно-технических программ коммерческой направленности;
- реализация проектов, обеспечивающих экономию ресурсов и экологическую безопасность территории;
- привлечение иностранных инвесторов;
- вхождение предприятий одних отраслей в состав транснациональных корпораций при сохранении контроля национального капитала за предприятиями других отраслей.

В последние годы усилия всех звеньев исполнительной власти Москвы направлены на преодоление негативных последствий кризиса бюджетно-финансовой системы страны. Город активно развивается, проводит экономические и социальные преобразования. Все основные задания Программы Правительства Москвы и обязательства перед ее жителями

Правительством города выполнены.

Темпы роста доходов Москвы выше, чем по России в целом. Поступления от использования собственности города составили в 2012 году 15,6 трлн рублей. Основная их часть – доходы от аренды нежилых помещений и городской земли.

В Москве завершено создание городских кредитно-финансовой и заемно-инвестиционной систем, включающих банки, биржи, фонды и другие структуры, в целях более широкого привлечения заемных средств на финансирование городских программ и высокоэффективных инвестиционных проектов, кредитования московских предприятий и организаций на условиях, отвечающих их реальным возможностям. Финансовая стратегия городских властей, основанная на объединении собственных и заемных средств и активном использовании ресурсов на приоритетных направлениях, способствует росту инвестиционной активности, стабилизации промышленности.

Остановлен спад в промышленном комплексе города, продолжавшийся с начала 90-х годов. В результате мер по восстановлению производства «ЗИЛ» и «АЗЛК» эти объединения увеличили выпуск автомобилей соответственно в 3,0 и 5,7 раза. Возрос в целом по городу выпуск потребительских товаров, объем розничного товарооборота.

Основным содержанием механизма стимулирования промышленного производства города должно быть создание действующей экономической системы, которая создает почву для эффективного функционирования промышленных предприятий. При этом предприятия самостоятельно проводят политику заполнения соответствующих рынков качественной продукцией при определенном сохранении конкуренции с импортируемыми товарами. При этом предприятия могут претендовать на получение определенных льгот при размещении кредитов, инвестиционных ресурсов, от использования городской инфраструктуры, системы оптовой и розничной торговли и т.д.

Администрация города поддерживает эффективно работающих товаропроизводителей через систему лицензирования и сертификации, контроль за рекламой и целевое стимулирование производства определенных товаров (например, через государственный заказ); контролирует качество.

Если исходить из структуры товарных рынков с позиции

требований к конкурентоспособности товаров и техническому уровню производства, следует отметить, что потенциальные возможности производства конкурентоспособной продукции в Москве используются далеко не полностью, особенно там, где идет речь о массовом производстве стандартизированной и однородной продукции.

По данным Института экономики РАН, производственные мощности в основных отраслях народного хозяйства были сформированы еще в период 1986-1990 гг. на основе импортного оборудования и в настоящее время они способны выпускать конкурентоспособную продукцию (см. табл. 4.4.1.).

Таблица 4.4.1.

**Удельный вес импорта оборудования
в процентах от общего объема его поставок
в соответствующие отрасли**

Оборудование	Годы				
	1986	1987	1988	1989	1990
Прокатное	44,5	54,1	53,1	51,3	45,
Для пищевкусовой промышленности	46,7	41,5	40,6	39,4	51,
Для текстильной промышленности	53,1	57,5	56,6	57,8	68,3
Для химической промышленности	49,9	47,3	54,8	61,4	63,3

Кроме того, Москва на основе системы экономической поддержки высокотехнологичных предприятий, конкурентоспособных отечественных производств, поддержки выпуска конкурентоспособной ликвидной продукции могла бы использовать эффект их монополизации для временного получения монопольно высокой прибыли и ее применения для городских инвестиции. Предприятия – монополисты могут играть роль ценового лидера государственных предприятий.

Повышение конкурентоспособности товаров отечественного производства непосредственно связано с технологическим обновлением его материальной базы. Но отечественное технологическое оборудование вследствие его недостаточно высокого качества и отсутствия инвестиций не пользуется спросом. Эффективно функционирующие предприятия предпочитают модернизировать свое производство, главным образом,

путем использования западных технологий и привлечения западных фирм. Но это может затянуть во времени однократную по характеру модернизацию. Поэтому уже сейчас следует принимать меры для подъема отраслей отечественного машиностроения, являющихся специализацией промышленности Москвы. На наш взгляд, в условиях рынка, государство может выполнять функцию стимулирования развития предприятий народнохозяйственной товарной специализации города, выпуска новой наукоемкой продукции.

Для использования научно-технического потенциала в повышении конкурентоспособности продукции было бы целесообразно в каждом регионе:

1. Провести инвентаризацию научного задела в научных организациях и на промышленных предприятиях всех форм собственности и подчинения, разработанного за счет средств получаемых из всех источников; создать городской банк данных новой техники, технологии, товаров; организовать систему взаимодействия с федеральной системой научно-технической информации.

2. Разработать программы технологического развития промышленного производства отраслей товарной специализации города, предусматривая в них комплексное повышение технического уровня производств и ориентацию на выпуск конкурентоспособной продукции. Реализацию этих программ следует осуществлять в соответствии с инвестиционными договорами предприятий, финансирующих организаций и администрации.

3. Предусмотреть в городском бюджете с привлечением других источников финансовые ресурсы для реализации указанных мер.

4. Внедрить систему сквозного финансирования разработки и внедрения научно-технических достижений на предприятиях с установлением санкций за нарушение договорных обязательств, сроков финансирования и реализации и т.д.

5. Разработать экономическую систему контроля эффективности использования научно-технических достижений и выделенных ресурсов, предусматривающую возвратность бюджетных средств и получение дополнительной прибыли.

Анализ данных по реализации промышленной продукции показывает, что примерно на 1/4 предприятий накапливаются

нереализованные товары. По отношению к общему годовому объему реализации промышленной продукции по выбранному кругу отраслей они составляют около 10%. В ряде отраслей их объемы превосходят величину, необходимую для нормальной динамичной реализации, не вызывающей нерациональное использование оборотных средств.

Данные свидетельствуют о том, что недостаточным спросом пользуется наукоемкая продукция, являющаяся сферой специализации экономики России в дореформенный период. Одной из причин недостаточного сбыта являются высокие цены при недостаточном качестве. Несмотря на трудности со сбытом, повышение оптовых цен на эту продукцию продолжается, хотя темпы роста снижаются. Наибольшее значение индекса цен имеет в отраслях электроэнергетики и топливной промышленности, наименьший – в машиностроении. Трудности несбалансированного роста цен сохраняются уже несколько лет. Финансовая стабилизация не привела к стабилизации цен. Предприятия-товаропроизводители не готовы к снижению цен на свою продукцию до уровня платежеспособного спроса из-за высоких издержек производства, что говорит о недостаточной рыночной ориентации товаропроизводителей.

Имеющая место недогрузка производственных мощностей промышленных предприятий – важный резерв быстрого возрождения и развития промышленности.

По оценке Института экономики РАН, в отдельных отраслях промышленности потенциальный рост производства продукции за счет использования эффективной части простаивающих мощностей составляет весьма заметную величину.

Политика товаропроизводителей должна ориентироваться на увеличение производства и сбыта промышленной продукции по ценам ниже импортных, а инвестиционная политика – на снижение издержек производства и повышение качества продукции.

Следует обратить внимание на разработку и применение современных методов реализации продукции, широко применяемых в развитых странах при недостатке платежеспособного спроса, например, продажа в рассрочку, кредит, развитие системы лизинга промышленного оборудования, промышленный франчайзинг и т.д.

Изучение потребностей города выпускаемых промышлен-

ностью товарах, степени участия городской промышленности в удовлетворении этих потребностей должно привести к разработке совместных мер администрации и товаропроизводителей по расширению производства и сбыта⁹.

Следует выделить промышленную продукцию с высокой долей импорта, что дает возможность сформировать эффективную импортозамещающую политику. Так, в московском импорте наибольший удельный вес имеют (в %):

Продовольственные товары	– 30,3
Продукция машиностроения	– 28,8
Продукция нефтехимического комплекса	– 15,0
Черные и цветные металлы и изделия из них	– 5,8
Древесина и изделия, включая печатную продукцию	– 5,3

Для развития производства импортозамещающей продукции целесообразно разработать и проводить такую промышленную политику, которая побудила бы товаропроизводителей максимально удовлетворять потребности внутреннего рынка товарами собственного производства. В этом случае будут создаваться стимулы к увеличению товарной массы и, следовательно, к оживлению работы предприятий.

Экономическое стимулирование процессов импортозамещения в условиях рынка возможно при условии оказания реальных мер поддержки города производства импортозамещающей продукции. В качестве одной из таких мер было бы выгодно введение городской торговой наценки на импортную продукцию в пределах, например, 5-10%, что при сохранении цен на продукцию отечественного производства на прежнем уровне и организации эффективной рекламы позволило бы ориентировать покупательский спрос на собственные качественные товары.

Для экономического воздействия на импортозамещение целесообразно использовать систему мер поддержки соответствующих производств, включающих:

– предложения предприятиям по выпуску определенных

⁹ При этом следует учитывать, что установление барьеров на пути внутрисовских товаропотоков противоречит антимонопольному законодательству, создает монополистические тенденции у товаропроизводителей и снижает конкурентоспособность товаров, что в долгосрочной перспективе отрицательно отражается на объемах реализации, интенсивности и эффективности товаропотоков.

товаров, оказание мер поддержки (при условии их эффективного вхождения в соответствующие рынки). Предложения выработываются на основе маркетинговых исследований с учетом финансового состояния товаропроизводителя и возможностей города;

- разработку предложений по замене импортируемых комплектующих на конкурентоспособные отечественные с формированием замкнутых технологических цепочек;

- налоговое стимулирование импортозамещения;

- в рамках Российской Федерации решение вопроса о защите внутреннего рынка от импорта, установление экономически оправданных таможенных барьеров;

- создание системы контроля качества ввозимой продукции, запрет ввоза, организация антирекламы некачественной и вредной продукции;

- разработку системы мер по экономической поддержке производства собственной конкурентоспособной продукции вместо импортируемой и ввозимой.

Следует учитывать, что у городских товаропроизводителей есть экономическое преимущество, заключающееся в минимальных транспортных издержках и издержках реализации.

Предлагаемыми мерами не исчерпываются возможности администрации города по поддержке развития своего промышленного комплекса.

Скажем несколько слов о социально-экономическом развитии г. Москва на период до 2010 года.

Оценка состояния экономики города

В городе сохранилась положительная динамика социально-экономического развития. Темп роста валового регионального продукта составил 107,8%, промышленного производства – 112,6%, инвестиций – 114,9%. Заметно улучшились финансовые результаты работы предприятий и организаций, налоговые поступления от хозяйствующих субъектов в городской бюджет. Устойчиво повышались реальные доходы работающих (118% к уровню прошлого года). Реальные денежные доходы населения города также увеличились на 10,5%.

Вместе с тем, факторы, связанные с благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой и девальвацией рубля, исчерпали себя. Экономический рост стал замедляться, снизились темпы роста прибыли предприятий и организаций.

Однако эти тенденции носят временный характер. Инвестиционный и потребительский спрос в городе не снижается, что позволит повысить темпы производства и обеспечить их на уровне 5-6% ежегодно в среднесрочной перспективе.

Ведущими условиями, влияющими на экономический рост в городе в среднесрочной перспективе, являются динамика наполнения бюджета, темпы роста реальных доходов населения, изменение тарифов естественных монополий и обменного курса.

При разработке прогноза на среднесрочную перспективу учитывался ряд ограничений экономического и внеэкономического характера, в том числе отсутствие возможностей для активного увеличения доли государственных инвестиций в ВВП в связи с обслуживанием городом своих долговых обязательств, а также негативное влияние на темпы роста экономики высокой изношенности основных производственных фондов, особенно в обрабатывающей, легкой промышленности и стройиндустрии, где из-за недостаточных инвестиционных возможностей сдерживается выбытие изношенного оборудования.

В среднесрочный период город будет обеспечен трудовыми ресурсами в необходимом количестве за счет собственного экономически активного населения, привлечения рабочей силы из Московской области и других территорий.

Реструктуризация производства, ликвидация убыточных предприятий в городе приведет к ежегодному сокращению 7-9 тыс. рабочих мест. Наряду с этим реализация программ развития отраслей экономики и социальной сферы, другие меры поддержки предприятий позволят ежегодно создавать 21-23 тыс. новых рабочих мест, отвечающих современным требованиям. Это позволит обеспечить баланс между предложением рабочей силы и спросом на нее и сохранить устойчивую ситуацию на рынке труда города.

На основе городской системы социального партнерства будут осуществляться необходимые меры по повышению эффективности использования рабочей силы, усилению охраны труда, восстановлению стимулирующих функций заработной платы. Уровень официально зарегистрированной безработицы не превысит в 2010 году 0,9% общего числа занятых.

С учетом складывающихся тенденций промышленное про-

изводство в городе будет увеличиваться на 5-6 % ежегодно. В предстоящий период сохранится ведущая роль отраслей машиностроения, металлообработки, пищевой промышленности в промышленном производстве и налоговых поступлениях из этого сектора экономики в городской бюджет.

Устойчивый рост прогнозируется в пищевой промышленности – 107-108%, электроэнергетике – 103,5-104,5%, топливной промышленности - 103-104,5%, химической и нефтехимической промышленности – 104,5-105,5%. В машиностроении и металлообработке из-за ограниченного спроса на продукцию рост будет менее интенсивным.

В кризисный период увеличение объемов выпуска продукции в городе носило, в основном, неинвестиционный характер и осуществлялось посредством дозагрузки производственных мощностей. Главной задачей на предстоящую среднесрочную перспективу становится ускорение обновления производственного потенциала московской промышленности.

Меры финансово-экономической поддержки в рамках Комплексной программы промышленной деятельности в г. Москва на среднесрочный период предусматривают многостороннюю помощь города в решении наиболее острых проблем предприятий города на основе предоставления бюджетных кредитов, налоговых, арендных и тарифных льгот. Эти механизмы в сочетании с инвестиционной активностью самих предприятий позволят создать условия для дальнейшего расширения импортозамещения, наращивания выпуска продукции, пользующейся повышенным спросом населения, и ускорения ее продвижения на потребительские рынки города и других регионов.

Увеличению объемов кредитования банками промышленности и получению предприятиями дополнительных ресурсов для инвестирования будут способствовать меры по оздоровлению и реструктуризации банковской системы и участие органов управления города в реализации программ развития фондового рынка.

В целях финансового оздоровления и снижения числа убыточных производств будет активно проводиться работа по реструктуризации имущественных комплексов предприятий, их задолженности перед бюджетами всех уровней.

Главными направлениями научно-технической и иннова-

ционной политики определены: инвестирование средств в развитие инфраструктуры науки и промышленности с целью обеспечения ее качественного роста, разработка прогрессивных технологий и оборудования для городского хозяйства, новых медицинских препаратов и лекарств; расширение работ по информатизации и повышению эффективности использования информационных ресурсов.

С учетом мер государственной поддержки малого бизнеса объемы продукции и услуг, производимых в этом секторе экономики города возрастут. Общее число малых предприятий увеличится.

В соответствии с требованиями, содержащимися в Бюджетном послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию, предусмотрены меры по повышению эффективности управления городской собственностью, совершенствованию ее структуры, оптимизации состава. Будет продолжена начатая еще в 2000 году работа по наведению порядка в использовании объектов недвижимости, находящихся в хозяйственном ведении государственных предприятий и учреждений, установлению более четкого контроля за использованием таких объектов, поступлением доходов от аренды городской собственности.

Прирост доходов прогнозируется за счет перехода на новый порядок расчета ставок арендной платы за нежилые помещения, завершения кадастровой оценки и уточнения территориально экономического зонирования земель Москвы.

Будет также продолжена работа по пересмотру статуса государственных унитарных предприятий города и преобразованию их в акционерные общества со 100% государственным участием. Общее число унитарных предприятий уменьшится с 1308 до 700. Главным фактором модернизации экономики является дальнейшее наращивание инвестиционной активности за счет собственных средств города и предприятий, заемных средств и других источников. Возможности расширения производственных инвестиций заложены в улучшении финансового состояния предприятий, применении ими ускоренных методов начисления амортизации.

Темпы прироста инвестиций в основной капитал производственного назначения прогнозируются в 1,6 раза выше, чем в фонды непроизводственного назначения.

ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Управление промышленностью страны, а в частности, города должно учитывать мировой процесс урбанизации и прогрессирующие экономические рыночные отношения в нем. В городах, особенно крупных, то есть мегаполисах продолжается концентрация производства, науки, населения, а с нарастанием экологических проблем возникает и обратный процесс – их деконцентрация. В связи с этим следует рассматривать крупные города как промышленные и интеллектуальные центры производства и жизнеобеспечения, осуществляющие прогресс всего общества.

Необходимо адаптировать к новым условиям органы управления промышленностью города, что предполагает:

- создание механизмов преобразования структур менеджмента, адекватных рыночным отношениям;
- перераспределение функций управления различных уровней;
- разработка универсальных технологий менеджмента в рыночных отношениях;
- обеспечение согласованности в городе технологических, социальных и экономических процессов;
- повышение уровня профессиональной компетентности кадров, то есть рабочей силы, их информационной и компьютерной вооруженности;
- ориентирование органов управления на формирование в промышленности рыночной среды.

С помощью рыночных механизмов менеджмента обеспечивается более эффективное промышленное производство в городе – за счет полного использования его интеллектуального и технического потенциала. Развитие потенциала городов будет играть в ближайшие десятилетия решающую роль в производстве продукции. Администрация города должна быть заинтересована в обеспечении населения высокопроизводительными рабочими местами, увеличении их доходов, отчислений в местный бюджет.

Для обеспечения научно-технического прогресса приоритетное значение приобретает решение социальных вопросов для исследовательских и конструкторских кадров.

Для преодоления отсталости отраслей целесообразно уч-

редить за счет городского бюджета и целевых отчислений предприятий специальный фонд технической реконструкции объектов производственной инфраструктуры.

Положительную динамику промышленности города может обеспечить интенсивное использование его научно-технического потенциала на основе сочетания рыночных механизмов и повышения качества управления – тщательного изучения спроса и предложения на новую продукцию, учета всего цикла развития техники – от идеи до морального износа. В качестве одной из форм территориального развития и применения науки могли бы стать городские научно-информационные центры, которые способны объединить ученых и специалистов различных направлений для разработки и осуществления эффективных проектов и программ развития города.

Промышленный комплекс крупного города как сложная территориально-производственная система, является местом сосредоточения мощного научно-технического, трудового и финансового потенциалов, объектом формирования и развития рыночных отношений. Пятнадцать мегаполисов России в совокупности представляют собой почти третью часть сообщества страны со специфическими условиями жизни. Выделившись в самостоятельную систему регионального хозяйства страны, крупный город характеризуется активной интеграцией с другими подсистемами региона. Вместе с тем его необходимо рассматривать как относительно самостоятельную и обособленную систему.

В связи с обретением регионами и муниципальными образованиями самостоятельного экономического, социального и правового статуса исследование проблем реформирования российской экономики, ее стабилизации и перехода к устойчивому развитию следует вести от мегаполиса, в том числе и от муниципального образования.

Целесообразно разграничить на уровне города обязанности по управлению функционированием и развитием промышленной сферы города. Управление функционированием предполагает стабильное поддержание существующих условий производственной деятельности. Управление развитием промышленной сферы города есть воздействие субъектов управления на совокупность факторов с целью достижения позитивных сдвигов при формировании нового, более высоко-

го качества жизни населения.

Решающую роль в муниципальном управлении приобретает более сильная зависимость развития промышленного комплекса города от внутренних факторов, чем от внешних условий, диктуемых решениями республиканского и областного уровня. В сложном многообразии внутренних факторов развития в качестве основного системообразующего, уникального по своему положительному интегральному эффекту, целесообразно считать инвестиции, включающие не только производственные капитальные вложения, но сбережения в «человеческий капитал».

В рамках стратегии развития Москвы частично решается проблема источников инвестиций на основе использования возможностей городского маркетинга. Здесь города – мегаполисы обладают бесспорным преимуществом в конкурентной борьбе за внешнего, в том числе иностранного, инвестора по сравнению с более мелкими урбанизированными образованиями.

В ходе рыночных реформ объективно сложился механизм использования нетрадиционных источников формирования бюджета и внебюджетных средств для инвестирования программ развития города. Среди них выделяются получение доходов от эксплуатации объектов муниципальной собственности и исполнение бюджета города при минимизации его расходов.

Временное, на период перехода к рынку, достаточно эффективное решение этой проблемы заключается в широком использовании бартерной формы отношений. Рекомендуется в связи с этим на основе правительственных документов и решений городской исполнительной власти осуществлять соответствующие изменения в организационной структуре управления процессом вексельного (безденежного) взаимодействия предприятий с городским бюджетом.

Обоснована потребность системы управления (менеджмента) промышленным развитием города в профессионально подготовленных кадрах. По нашему мнению, главным направлением деятельности городской администрации является постепенное замещение кадров, подготовленных для народного хозяйства, кадрами специально подготовленных менеджеров для промышленности.

Объективно необходимым стало создание и развитие новых организационных структур управления подразделениями промышленного комплекса города.

В ходе развития города многие органы управления подвергаются моральному износу, некоторые из них не соответствуют современным требованиям. Взамен создаются соответствующие многофункциональным задачам управления развитием программно-функциональный тип структуры управления и новые органы в ней, нацеленные на инициирование активной деятельности в XXI веке (Коллегия при Администрации города, отдел экономического развития, науки и предпринимательства и др.).

Успешная подготовка и осуществление в максимально короткие сроки вывода городов – мегаполисов на прежние рубежи третьего тысячелетия зависят от способности действующей системы управления сконцентрировать и эффективно использовать громадный научный, образовательный, трудовой, производственный и финансовый потенциал на приоритетных направлениях социально-экономического развития. Не уменьшая значения непосредственного производства как материальной основы развития социально-экономической сферы города, успешный выход из кризиса и «взлет» к высотам XXI века следует связывать с экологической модернизацией промышленности.

В практике управления развитием города названный приоритет воплощается в конкретные целевые комплексные программы типа «Экологическая безопасность продуктов питания в городе Москва», Городская целевая комплексная программа по утилизации медицинских отходов в городе Москва, Программа экологизации промышленности города Москва.

Города – мегаполисы уже сегодня демонстрируют свои богатые инновационные возможности. В самых разных отраслях возникают и быстро развиваются нетрадиционные технологии, образующие «точки роста» в XXI век. Однако отдельные удачные попытки использования нововведений редко приводят к общим эффективным результатам. Необходимо объединить усилия вперед идущих.

Без активного и непрерывного пополнения инновациями программы стратегических экономических, технических, организационно-управленческих и других преобразований в производственной и социально-экономической сферах миллион-

ного города неэффективны и непривлекательны для инвестирования и реализации.

В связи с этим целесообразно предложить исходную структурно-функциональную модель развития промышленности в городе, механизм ее реализации, позволяющий фиксировать реальное положение дел и в сфере управления (менеджмента) добиваться стабилизации положения, не допускать опасных размеров деформации структуры хозяйства, что приводит к деградации предприятий, создает условия для обострения социальных конфликтов, повышения социальной напряженности и несбалансированности в обществе. Важно осознать не только саму программу развития, но и механизмы ее реализации, уточнить функции маркетингового менеджмента (управления) в городах, обосновать количественные и качественные параметры материально-технических и финансовых средств, необходимых для развития экономики в целом и в городе, в частности. Это предполагает создание в городе благоприятной социально-экономической зоны, ориентированной на подъем экономики, сохранение природной среды, более полную реализацию человеческого ресурса, профессионального и интеллектуального потенциала. Это, несомненно, потребует значительных инвестиций на совершенствование промышленной инфраструктуры региона, промышленных технологий, ведущих трудовых коллективов.

Переход к инновационно-маркетинговому типу стратегии промышленных предприятий выступает как объективное требование развивающейся рыночной экономики. Посредством этих стратегий создаются возможности наиболее полного учета текущих и перспективных тенденций развития спроса, в городе достигается устойчивость финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, а также повышение их конкурентоспособности и конечных финансовых результатов.

Использование инновационно-маркетинговой стратегии управления промышленностью города значительно повышает роль системы критериев отбора направлений инновационного развития и их материализации в конкретных конкурентоспособных видах товаров и услуг. Среди главных компонентов критерия выбора маркетинговых стратегий:

- критерии характера спроса;
- критерии степени признания на рынке;

- критерии уровня конкуренции;
- критерии степени риска;
- социальные критерии;
- инвестиционные критерии.

Общий стратегический ориентир при оценке инновационно-маркетинговых стратегий заключается в достижении наибольшей эффективности их применения.

Маркетинговая концепция управления развитием промышленного комплекса города позволит не только оценить состояние и перспективы его развития, но и решить многие организационно-экономические проблемы расширения рынков сбыта, повысить эффективность функционирования городских экономических систем.

В условиях рыночной экономики, возрастающей международной конкуренции между фирмами, значительных темпов развития научно-технического прогресса, промышленные компании должны активно формировать конкурентные преимущества.

Для оценки и прогнозирования конкурентности объектов необходимо использовать специфические методы и инструментарий. Создание конкурентных преимуществ промышленных компаний понимается как форма стратегического управления и повышение их конкурентности, которое должно осуществляться по всему научно-производственному процессу и основываться на развернутой структуре факторов по следующим направлениям: структурно-фондовым, научно-техническим, качественным, эксплуатационным, ресурсосберегающим, экономическим и организационно-управленческим.

Предлагаемые методы должны обеспечивать оценку конкурентности компании, результаты которой целесообразно сделать составной частью информационной базы принятия управленческих решений на уровне города по вопросам: финансирования, кредитования, инвестиционной и технической политики. При этом система оперативного управления конкурентоспособностью промышленного комплекса является инструментом управляющего воздействия руководства разного уровня на выполнение стратегического плана повышения конкурентоспособности.

Интеграция российской экономики в мировую систему хозяйствования требует создания адекватной системы управле-

ния на уровне компаний. Государственное регулирование должно быть направлено на повышение инвестиционной и инновационной активности промышленных компаний, экологизацию производства, а задача последних в грамотном управлении производственным потенциалом. Выбор приоритетов селективной промышленной политики должен основываться на принципах теории кластеров, адаптированной к российским условиям. Методологическим подходом может служить выделение и классификация технологически ориентированных компаний.

Учет особенностей, касающихся методологии и методики разработки и реализации планирования конкурентных преимуществ технологически ориентированных компаний позволит руководству города сформировать адаптированную к нормативно-информационному и организационному обеспечению новую концепцию стратегического управления промышленным комплексом, включающую методики разработки плановых элементов, механизмы управления инновационной деятельностью и обоснования производственного потенциала, систему стратегического контроллинга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Актуальные вопросы экономического развития субъектов рыночных отношений. Сборник научных трудов. – М: Институт правовой экономики, 2007.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. – М: Экономика, 1989.
4. Афанасьев В.Г. Системность и общество. – М: Политиздат, 1980.
5. Барютин И.С, Чернышев А.В., Турчак А.А. и др. Интегрированные финансово-промышленные структуры. – СПб.: Наука, 1996.
6. Богомолов В.С., Стеняев В.М. Управление городским хозяйством. – Л.: Стройиздат, 1989.
7. Браун Л. Иллюзия прогресса //XX век: последние 10 лет. – М.: Прогресс, «Пангея», 2002.
8. Велихов Л.А. Основы городского хозяйства. – М–Л., 1928.
9. Веснин В.Р. Основы менеджмента. Учебник. – М.: Проспект, 2014.
10. Голубков Е.Л. Маркетинговые исследования: теория, практика, методология. – М.: Финпресс, 1998.
11. Гурков И.Б. Адаптация промышленной фирмы. – М.: ГУ ВШЭ, 1997.
12. Градостроительные программы возрождения России. – М., 1995.
13. Граждан В.Д. Деятельностная теория управления. – М., 1997.
14. Гребнев Л.С. Суверенитет в экономике. – М., 1996.
15. Европейская хартия о местном самоуправлении. – Страсбург, Совет Европы, 1990.
16. Захаров Н.И. Мотивация и управление. – М.: Изд-во РАГС, 2002.
17. Ильин И.А. Экономика городов: региональный аспект развития. – М: Наука, 1982.
18. Инвестиции. Учебное пособие /Отв. Редакторы: Ковалев В.В., Иванов В.В., Лялин В.А. – М.: Проспект, 2014.
19. Кожаев Ю.П., Миришли Ф.Р. Маркетинг. Учебник. – М.: ИМЭ, 2012.

20. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987.
21. Конституция Российской Федерации. – М., 2003.
22. Краснов М.А. Введение в муниципальное право. – М., 1993.
23. Ламперт Хапнц. Социальная рыночная экономика. Германский путь. – М.: Дело, 2002.
24. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. Учебник. – СПб.: Питер, 2005.
25. Матрусов ИД. Региональное прогнозирование и региональное развитие России. – М., 2001.
26. Мельников СБ. Формирование корпоративного управления муниципальными образованиями России в условиях кризиса. – М., 1996.
27. Менеджмент организации. Учебное пособие /Под ред. Румянцевой З.П. и др. – М., 1997.
28. Местное самоуправление в России: технологии, проблемы, перспективы. Спецкурс, вып. 6. – М.: РАГС, 1999.
29. Местное самоуправление в зарубежных странах: информационный обзор юридической литературы. – М., 2001.
30. Миришли Ф.Р. Мировая экономика. Учебник. – М.: Известия, 2014.
31. Михалева Е.П. Маркетинг. – М.: Юрайт, 2014.
32. Нейлор Т. Машинные имитационные эксперименты с моделями экономических систем. – М.: Мир, 2002.
33. Отчет о мировом развитии – 2005. Проблемы развития: Показатели мирового развития. Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 2006.
34. Полянский В.Т. Методологические основы разработки и практической реализации концепции «Возрождение и вывод регионов РФ на новые рубежи социально-экономического развития». – М.: РАГС, 2000.
35. Проблемы устойчивого развития экономики России в условиях мирового кризиса. Материалы международной научно-практической конференции /Под ред. Делия В.П. – Балашиха: Де-По, 2013.
36. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
37. Рекомендации по разработке комплексной программы маркетинга города и привлечения инвестиций /Под ред. Б.М.

Гринчеля. – СПб: Институт «Евроград», 1996.

38. Реконструкция крупных городов. Методическое пособие. – М., 2002.

39. Саймон Г. и др. Менеджмент в организациях. Пер. с англ. – М.: Экономика, 2003.

40. Сорокин П. А. Главные тенденции нашего времени. – М., 1997.

41. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики, 1998. – №8.

42. Тетиор А.Н. Устойчивое развитие города. – М., 2005.

43. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. – СПб.: Экономическая школа, 1996.

44. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.

45. Федеральный Закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Принят Государственной Думой 12 августа и подписан Президентом РФ 28.08.1995. //Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – №2.

46. Федеральная Программа Государственной поддержки местного самоуправления. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 27.12.1995 г. – №1251.

47. Шишков Ю. Россия и мировой рынок: структурный аспект //Мировая экономика и международные отношения, 1997. – №1.

48. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М., 2002.

49. Экономическая устойчивость и инвестиционная активность хозяйственных систем. – М.: РАГС, 1996.

50. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. – М.: Экономика, 2001.

51. Эрхард Дж. Мышление порядка в рыночной экономике //Городское управление, 1996. – № 2.

52. Экономика стандартизации, метрологии и качества продукции. – М: Изд. стандартов, 1998.

53. Экономические проблемы и товаропроизводители: обзор фактов и примеров на российском и мировом рынках. Составители: В.И. Перова, А.С. Мартынов, А.А. Тишков. Проект ГЭФ «охранение биоразнообразия». – М., 2001.

54. Яковец Ю.В. Закономерности социокультурной динамики и ее тенденции в переломную эпоху /Социокультурная динамика в период становления постиндустриального общества (материалы к III Международной конференции. Кострома, май 1998). – М., 1998.

55. Яницкий О.Н. Экологическая перспектива города. – М.: Мысль, 2000.

Научное издание

КОЖАЕВ Юрий Павлович, д.э.н., проф., академик МАОН;
МИРИШЛИ Фуад Рашид оглы, д.э.н., проф., академик МАОН;
РЗАЕВ Анар Яшар оглы, доктор философии по экономике,
член-корреспондент МАОН.

**ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ:
теория и практика
в инновационном контексте**

Монография

Редактор *Прудников С.В.*
Корректор *Мирина С.А.*
Компьютерный набор *Меликав В.М.*
Компьютерная верстка *Агафонов П.А.*
Дизайн обложки *Азизов З.В.*

Подписано в печать 07.10.2014. Формат 60х90 1/16.
Печать цифровая. Гарнитура «Calibri». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 15,5. Тираж 500 экз. Заказ №3966.

ФГУП Издательство «Известия» УД ПРФ.
127254, г. Москва, ул. Добролюбова, д. 6.

Отпечатано в типографии ФГУП Издательство «Известия» УД ПРФ.
127254, г. Москва, ул. Добролюбова, д. 6.
Контактный телефон: (495) 650-38-80. <http://izv.ru>