

МЕХАНИЗМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.Я. Басс

В статье рассматриваются механизмы преодоления кризисных явлений в транзитивной экономике. Предлагается методологический подход, в основе которого лежит применение франчайзинга: условия эффективного его применения, недостатки его применения и определённно главное и весьма продуктивное для транзитивной экономики свойство франчайзинга. Выявлен ряд обстоятельств, ставящих франчайзинг во главу всех механизмов рыночной трансформации отечественной экономики.

Необратимое нарушение перманентности инвестиционного процесса, как было показано ранее [1], приводит к накоплению инвестиционных ошибок и ввергает предприятия в кризисное состояние. Увеличение доли таких предприятий в экономике в целом приводит экономику в кризисное развитие, что вызывает необходимость осуществления в ней радикальных перемен. Перемены в экономике происходят в ходе протекания переходного или транзитивного периода, в течение которого осуществляется адекватный инвестиционный процесс. Именно инвестиции служат энергоносителем всех преобразований.

В течение последнего десятилетия в России с нарастающей интенсивностью журналисты, политики, экономисты и простые граждане стали употреблять термины «переходный период», «переходная экономика» «транзитивная экономика», «переходное состояние экономики», «переходный процесс» и тому подобное. Однако каждый из них вкладывает в термин «переходный» свой собственный смысл, полагая, что все остальные понимают его, так же как и он. При этом абсолютное большинство исследователей, пишущих о переходном периоде, процессе или экономике просто избегают давать этим терминам определения.

Практически все мои собеседники отождествляли переходный процесс с процессом реформ, а переходный период – со временем проведения реформ. На самом деле, между ними существует глубокая разница, такая же, как между сущностью явления и формой, в которой это явление реализуется. Таким образом, мы обязаны признать объективную необходимость переходного процесса в ходе экономического развития. В то же самое время реформа представляет собою некое субъективное воплощение конструктивных предложений по осуществлению переходного процесса, намерение, или систему действий.

20

Естественно предположить, что план может быть совершенным или несовершенным в той или иной степени.

Под транзитивной или переходной экономикой автор понимает такую экономику в которой одновременно присутствуют черты свойственные различным хозяйственным укладам или принципам управления. Причины, возникновения транзитивной экономики кроются в экономических и других проблемах, возникающих в том или ином субъекте хозяйственной деятельности. Таким субъектом может быть отдельно взятое предприятие, группа хозяйственно связанных предприятий, экономический регион или народное хозяйство в целом. Главная проблема, приводящая к необходимости переходного процесса, заключается в резком снижении эффективности функционирования рассматриваемого субъекта экономики, например, промышленного предприятия. Когда сумма проблем достигает критического уровня, субъект хозяйствования по необходимости «вынужден» трансформировать существующие принципы управления, вырабатывая некий, принципиально иной принцип, иначе говоря, сменить парадигму своего развития. Чаще всего, так как это имеет место в современной России, вектор принципов принятия экономических решений приобретает противоположную направленность. Ввиду того, что мгновенные трансформации принципов принятия решений по объективным причинам невозможны, в экономике достаточно длительное время присутствуют принципы принятия решений, свойственные различным векторам.

Транзитивная экономика, как правило, носит кризисный характер со всеми проблемами, присущими кризису. В некоторых случаях транзитивная экономика не несет выраженных черт кризиса, однако всегда ее возникновение и движение характеризуются достаточно заметным снижением эффективности. Более мягкие формы транзитивности

ПОЛЗУНОВСКИЙ ВЕСТНИК №1 2005

присутствуют в экономике субъектов хозяйственной деятельности и тогда, когда в них осуществляются текущие преобразования. Например, предприятие, осуществляющее плановый переход к выпуску новых товаров, или изменяющее свою организационную структуру, находится в состоянии транзитивности.

Наиболее существенной чертой транзитивной экономики является снижение ее эффективности. Граница между кризисной и плановой транзитивностью может быть определена уровнем падения эффективности.

Анализ экономического развития России последнего десятилетия свидетельствует о доминировании черт, характерных для кризиса перепроизводства. Так за этот период сократились: объем ВВП на 42%, промышленная продукция - на 52%, сельскохозяйственная - на 37%, ввод в действие жилых домов - на 43%, инвестиции в основной капитал - на 75%, розничный товарооборот - на 14%, платные услуги населению - на 77%. Это обусловлено падением спроса на конечную (а вслед за этим - и промежуточную) продукцию национального производства. Причины этого носят комплексный характер и могут быть структурированы следующим образом.

Катастрофически резкое сокращение оборонных заказов. Так, за рассматриваемый период закупки вооружений и военной техники, оборонные НИОКР и военное строительство уменьшились примерно в 11 раз. При этом, что на оборону работала практически вся экономика, причем ее высокотехнологичная часть.

Обвальное сокращение покупательной способности населения из-за падения вдвое реальной заработной платы и пенсий, экспроприации сбережений населения в сберкассах (а они были равны 4/5 годового розничного товарооборота в предкризисные годы).

Около 50% розничного товарооборота и значительная часть рынка услуг контролируются иностранными производителями, а это означает, что половина платежеспособного спроса населения трансформируется в доходы поставщиков импортных товаров и услуг и обслуживающих их предпринимателей. Последние в экономике играют двойственную роль, с одной стороны, способствуя проникновению иностранного капитала на внутренний рынок и удушению отечественной промышленности, а с другой стороны усилению конкурентных основ рыночной экономики. Известно, что потеря рынков конечной продук-

ции приводит к падению спроса и на промежуточные товары, предприятия закрываются или работают с неполной загрузкой, растет безработица, капиталы уплывают за границу, резко сокращаются доходы населения, предприятий и бюджета. В этом корень кризиса неплатежей и сокращения налогооблагаемой базы.

За десятилетие доля России в мировом экспорте сократилась почти вдвое и достигла к настоящему времени мизерной величины 1,6% мирового экспорта. Для сравнения - доля Чехии в мировом экспорте оценивается примерно такой же величиной, однако масштабы чешской экономики не сопоставимы с масштабами российской. Одновременно Россия потеряла значительную часть освоенного рынка стран СНГ и бывших стран СЭВ, и устремилась на переполненные рынки западных стран как поставщик топлива и сырья.

В результате непродуманной приватизации на фоне многократного усиления теневой экономики возник мощный слой паразитического капитала, который высасывает ресурсы из экономики и переправляет их за рубеж, не возвращая в воспроизводство.

Одновременно происходило резкое падение производительности труда по сравнению с ведущими индустриально развитыми странами. Об этом свидетельствует сравнительный анализ динамики производительности труда, приводимый в таблице 1.

Столь интенсивный процесс падения производительности труда неизбежно сказывается, в конечном счете, на конкурентоспособности выпускаемых товаров и предприятий, что способствует усугублению экономического кризиса и перехода его в стадию системного. Понятно, что пока сохраняются указанные тенденции, национальная экономика будет приближаться к краху, какие бы героические усилия не предпринимались по увеличению собираемости налогов и по привлечению инвестиций.

Выступающие на поверхности проявления кризиса предприятия проявляется в отсутствии необходимого уровня спроса на выпускаемые им товары. Это может иметь место по причинам разного рода. Однако для конкретного предприятия главная причина лежит в неконкурентоспособности товаров. Следствием этого является сокращение доли предприятий на отраслевых рынках вплоть до полной ее потери при одновременной потере имиджа. Эти явления вынужденно приводят к сокращению выпуска, снижению уровня использования производственных мощностей и

существенному росту средних издержек. Сокращение связей в товаропроводящей сети. Утрата квалифицированного персонала и ноу-хау.

Для выхода из кризиса необходимо осуществлять инвестиции в достаточных для преодоления кризиса объемах. Как правило, этап, предшествующий развитию кризисных явлений характерен недостаточностью или ошибочностью инвестиционной деятельности. На основе сформулированного нами определения инвестиции, мы включаем в понятие «инвестиционная деятельность» как вложения в основной капитал, так и в исследования и разработки, человеческий капитал и здоровье.

Развитие кризиса в экономике сопровождается существенным ростом процентных ставок, находящих свое прямое проявление в росте стоимости инвестиционных ресурсов. Вследствие этого численное значение основного критерия эффективности инвестиционной деятельности NPV катастрофически обесценивается по мере даже незначительного возрастания сроков реализации инвестиционных проектов, направленных на сокращение отставания в конкурентоспособности предприятия. В свою очередь это приводит к резкому увеличению потребности в объемах инвестиционных ресурсов, которые от этого дорожают, и становятся еще более дефицитными.

Таблица 1

Межстрановое сопоставление уровней производительности труда России и ведущих промышленно развитых странах в 1990-1995 гг. [3]

		1990г.	1991 г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.
Германия	Долл./чел В %	46264,2 362,1	47726,3 385,3	48477,4 448,4	48017,7 478,2	49867,4 551,8	51536,0 575,4
Франция	Долл./чел В %	48493,2 379,5	48882,4 394,7	49736,4 460,1	49454,1 492,5	50779,8 561,9	52599,1 587,3
Великобритания	Долл./чел В %	37409,8 292,8	37507,7 302,8	38196,9 353,3	39446,0 392,8	40789,7 451,4	42562,2 475,2
США	Долл./чел В %	50572,0 398,5	50698,3 409,3	51431,4 475,8	52604,2 523,8	52979,7 586,3	54106,2 604,1
Япония	Долл./чел В %	38796,8 303,6	39703,3 320,5	39684,8 367,1	39662,0 394,9	39924,0 441,8	40252,3 449,4
Россия	Долл./чел В %	12778,2 100	12386,2 100,0	10810,0 100,0	10042,3 100,0	9036,5 100,0	8956,8 100,0

Таким образом, возникает фундаментальное противоречие между возросшим спросом на инвестиционные ресурсы для преодоления кризиса и возможностью их приобретения. Следовательно, необходимыми механизмы, способные реально уменьшить этот спрос и, тем самым, сделать проблему выхода из кризиса разрешимой. Учитывая конструкцию любого критерия содержащего механизм приведения, необходимо также изыскивать механизмы и направления инвестиционной деятельности, сокращающие сроки реализации инвестиционных проектов.

Логика решения задачи сокращения отставания состоит в том, чтобы инвестировать такие объемы средств, которые позволили бы выйти предприятию на необходимый уровень конкурентоспособности. Оценки возможности необходимых инвестиций для этого случая непосредственно вытекают из критериев перманентности инвестиционного про-

цесса [2]. Таким образом, кризис, вызванный отставанием в экономическом развитии, преодолим, если возможно осуществить инвестиции в необходимых для этого объемах. Выше мы уже отметили, что кризис характерен отставанием не только в количественном состоянии материальных активов предприятия, но и потерей ряда компонент, которые не могут быть учтены в балансе промышленного предприятия.

Объем таких инвестиций, необходимых для преодоления отставания по группе взаимосвязанных промышленных предприятий, пропорционален ставке дисконта в соответствии с формулой приводимой нами в главе 5.

Здесь мы учитываем ряд факторов отставания в развитии. Во-первых, это фактор отставания собственно рассматриваемого предприятия. Во вторых, это фактор отставания сопряженных предприятий. Поскольку от-

ставание рассматриваемого предприятия означает для сопряженных предприятий отсутствие адекватного спроса на поставляемые ими для рассматриваемого предприятия ресурсы и неизбежное отставание их развития. Относительно структуры и направлений инвестиционной деятельности мы должны будем учесть инвестиции, связанные с исследованиями, разработками, человеческим капиталом, созданием необходимых условий для присутствия на соответствующем рынке.

Особый интерес при анализе проблемы преодоления конкурентного отставания предприятия представляет структура инвестиций. Здесь необходимо обратить внимание на ряд факторов, традиционно ускользающих от внимания исследователей инвестиционной деятельности. К их числу необходимо отнести капитал ноу-хау, имидж и коммуникативные отношения. Объемы инвестиций в объекты такого рода не поддаются прямому измерению. Однако их роль невозможно переоценить.

Характерной чертой любого как национального экономического кризиса, так и кризиса отдельно взятого предприятия является потеря доли, ранее принадлежавшего им рынка. При этом значительному числу предприятий, потерявших рынок придется нести не только новые затраты, связанные с прямыми инвестициями в основной и оборотный капитал, но также нести затраты, связанные с преодолением входных барьеров. Одновременно эти предприятия вынуждены будут нести издержки связанные с наработкой ноу-хау, приобретением положительного имиджа и восстановлением коммуникативных отношений.

Положение многих российских предприятий на отраслевых рынках далеко от оптимального. Любое предприятие на рынке инвестиций характеризуется вероятностью банкротства или вероятностью получения прибыли ниже ожидаемого уровня. Причем эти вероятности неизвестны будущим инвесторам. Предприятие, как объект инвестиционной деятельности объявляет ожидаемую доходность по инвестициям. Инвестор заключает с предприятием договор, если с его точки зрения премия за риск (разница между объявленной предприятием доходностью и ставкой соответствующей безрисковой инвестиции) достаточно велика. Если информация о риске симметрична, то чем выше вероятность банкротства (или получения низкого дохода), тем более высокую ставку доходности должно предлагать предприятие чтобы привлечь

потенциальных инвесторов. Асимметрия информации означает, что ни один потенциальный инвестор не может определить истинную вероятность банкротства ни одного из предприятий.

Для того, чтобы привлечь инвестиции при доходности, обеспечивающей положительную отдачу, предприятия должны посылать потенциальным инвесторам соответствующие сигналы. Эти сигналы могут иметь различное содержание. В различных случаях это могут быть объявляемые уровни доходности, реклама, система сертификации инвестиционных проектов авторитетными рейтинговыми агентствами или аудиторскими фирмами.

Ясно, что посылка любых сигналов связана с безвозвратными затратами. Отсюда следует вывод о том, что асимметрия создает барьеры для входа и, таким образом, ухудшает условия конкуренции для предприятий, нуждающихся в инвестициях, что мы и наблюдаем в настоящее время.

Для каждого предприятия наращивание производственной мощности представляет собой ступенчатый процесс. Суть этого процесса состоит в том, что в рамках известных эффективных технологий минимизация средних производственных издержек сопряжена с параметром минимально эффективного объема производства. В силу чего непрерывное наращивание мощности экономически неосостоятельно и невозможно с конкурентной точки зрения. Соответственно этому инвестиционный процесс, связанный с наращиванием производственной мощности по необходимости также носит ступенчатый характер. Важность этого обстоятельства в анализе эффективности инвестиционного процесса состоит в том, что величина квантов инвестиций (K), потребных для наращивания производственных мощностей предприятий, принадлежащих различным отраслям разная. Причем возрастает по мере увеличения, если можно так выразиться, «тяжести» отрасли. Другим важным обстоятельством, ускользнувшим от внимания исследователей, является то, что скорость (V) создания такой единичной мощности обратно пропорциональна степени тяжести отрасли, к которой принадлежит предприятие. Соответственно скорость обратно пропорциональна объему инвестиций (K), необходимых для наращивания мощности.

В этих условиях ликвидация так называемого отставания в экономическом развитии требует решения важной проблемы в сфере инвестиций, суть которой состоит в

том, каким образом осуществлять инвестиции для приближения к некоему рыночному эталону.

В основе решения проблемы как осуществлять инвестиции лежит изучение фаз инвестиционного процесса, последовательно сменяющих друг друга. Согласно доминирующим в современной экономической науке представлениям, будущий успех инвестиционного проекта по выводу передовых товаров на рынок, во многом зависит от затрат на ин-

вестиции в фазе НИОКР. Эта фаза и оказывает решающее воздействие на изменение величины отставания по отношению к выбранному эталону.

Анализ фазовой структуры инвестиционного цикла свидетельствует о том, что наиболее продолжительной и рискованной является фаза НИОКР (рис. 1), а на втором месте по степени риска стоит формирование имиджа.

Содержание фазы	Предпринимательский замысел	НИОКР	Формирование имиджа	Основной капитал
Относительный объем инвестиций	1-2%	5-15%	5-10%	89-73%
Относительная продолжительность	Неопределенная	>50-60%	Более 10%	30-40%
Риск-ставка h	Высокая, $h=0,5$	Высшая $h>0,6$	Выше средней, $h>0,3$	Средняя, $h=0,15$

Рисунок 1- Фазовая структура инвестиционного цикла

Именно НИОКР и формирование имиджа делают любой инвестиционный проект предприятия максимально неопределенным и дорогим, а, следовательно, в большинстве случаев неприемлемым.

Попытка сократить потребность в инвестициях на отдельных фазах инвестиционного процесса при традиционной парадигме инвестиционного процесса практически полностью несостоятельна. Наблюдения свидетельствуют о том, что фаза НИОКР в инвестиционном цикле создания конкурентоспособного продукта обладает тремя важными свойствами. Во-первых, особенностью является значительная продолжительность фазы. По данным разного рода ее длительность в различных отраслях машиностроения составляет не менее 5 лет. Во-вторых, результаты реализации этой фазы обладают максимальной неопределенностью, по крайней мере, на начальных ее стадиях. Таким образом, инвестиционные риски этой фазы многократно превосходят инвестиционные риски прочих фаз инвестиционного процесса. В-третьих, затраты на НИОКР относительно и абсолютно велики. Для ведущих промышленных компаний эти затраты составляют от 5 до 15% годового оборота.

В силу этих свойств, а также свойства возрастания затрат в связи с дисконтированием, о котором говорилось выше, проблемы инвестирования с целью приближения к эталону становятся непомерно тяжелой если ее решать, что называется «в лоб». Таким образом, необходимо избрать такие

пути решения этой проблемы, которые позволили бы достичь желаемого меньшими затратами, при минимальном спросе на инвестиции.

В основе предлагаемого методологического подхода лежит применение франчайзинга. Франчайзинг, как метод ведения бизнеса, интенсивно распространяется на протяжении последних 50 лет. Причем объемы продаж товаров и услуг, производимых в рамках этого метода, сегодня превышают 1/3 общего объемов товарооборота в мире. В системе франчайзинга продаются исключительно конкурентоспособные товары и услуги. Только этим можно объяснить мировую экспансию франчайзинга.

Условие эффективного применения франчайзинга можно сформулировать исходя из соотношения приносимых им выгод и потерь. К выгодам можно отнести:

- сокращение потребности в инвестициях на стадии НИОКР;
- сокращение затрат, связанных с преодолением барьеров входа в отрасль;
- минимизация времени необходимого для выхода на рынок;
- сокращение или даже полная ликвидация затрат, связанных с формированием имиджа.

Недостатки применения франчайзинга вытекают из того обстоятельства, что значительная часть прибыли, получаемой франчайзи, выплачивается франчайзеру в виде роялти, что сокращает инвестиционный потенциал и в длительной перспективе

может привести к замедлению экономического развития или новому кризису.

Оптимальным будет решение, при котором сумма эффектов, доставляемых преимуществами франчайзинга, превзойдет отрицательные эффекты, вытекающие из его недостатков.

Франчайзинговые отношения включают помимо отношений с покупателями, отношения между головной фирмой (franchiser, франчайзер или головная фирма) и предприятием-оператором (franchisee). В рамках этих отношений согласно договору франчайзер передает оператору право использования торговой марки, дизайна, имиджа, другой интеллектуальной собственности или репутации, ассоциируемых с ним. Кроме этого франчайзинг предоставляет предприятию-оператору возможность использования всех преимуществ, которыми обладает головная фирма. В первую очередь, сюда следует отнести наличие готовых результатов НИОКР, а также дилерской сети и разветвленной системы сервиса.

Таким образом, можно определить главное и весьма продуктивное для транзитивной экономики свойство франчайзинга. Таким свойством является объективная возможность увеличения монопольной власти головной фирмы. Значение этого для условий транзитивной экономики трудно переоценить.

Франчайзинг дает сбытовое преимущество производителю с разветвленной дилерской сетью высокого качества, хотя так ли это в действительности, зависит от того, каким образом организованы каналы сбыта. Существует эффект масштаба от продаж и обслуживания. Необходим определенный минимум затрат на обучение, покупку специального оборудования и запасных частей. Шерер и Росс отмечают: «Если рынки продаж и обслуживания ограничены товаром одного производителя, например, посредством франчайзинговых контрактов, то производители с небольшими объемами выпуска продукции могут поддерживать эффективный сбыт только в крупных городах» [4].

Это свойство представляется важным и полезным в двух аспектах. Так, с одной стороны, оно позволяет осуществить быстро и относительно дешево перенос производства и продажи значительного числа товаров на существующие в России предприятия и, тем самым довести конкурентоспособность последних до актуального мирово-

го уровня. С другой стороны, активное проведение политики экспансии франчайзинга действующими конкурентоспособными отечественными предприятиями позволяет добиться роста степени их доминирования на различных рынках. Причем как в первом, так и во втором случаях достигается существенное снижение потребности в инвестиционных ресурсах для достижения одинакового эффекта. Либо, возможно достижение больших эффектов при одинаковых инвестициях. Другим, весьма важным в транзитивной экономике эффектом становится рост потенциальных возможностей генерации самих инвестиционных ресурсов.

Важнейшим эффектом применения механизма франчайзинга, ранее детально не исследованным, является то, что оператор, покупая франшизу, автоматически приобретает и право «бесплатного» преодоления входного барьера на отраслевой рынок.

Для нас важен ряд обстоятельств, ставящие франчайзинг во главу всех механизмов рыночной трансформации отечественной экономики. Во-первых, это возможность быстрого насыщения рынка конкурентоспособными товарами, производимыми на основе импортируемых франшиз. Во-вторых, распространение конкурентоспособных товаров отечественного производства. В-третьих, это облегчение экономического бремени, связанного с преодолением входных барьеров. В-четвертых, быстрая и эффективная передача ноу-хау. В-пятых, быстрое приобретение имиджа вместе с приобретением права использования торговой марки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Басс А.Я. Историческая динамика инвестиционного процесса в переходной экономике // Проблемы истории местного управления в Сибири XVI-XXI вв. Материалы V Всероссийской научной конференции 26-27 ноября 2003 г. Часть I. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2003. С. 194-203.
2. Басс А.Я. Теория перманентного инвестиционного процесса. – В сб.: Интеграционные и инвестиционные механизмы устойчивого развития производственных систем. – Новосибирск, НГАЭиУ, 2002. С. 224-235.
3. Межстрановый сравнительный анализ. – М.: ИМЭМО РАН, 1997. – С. 16.
4. Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. – М.: 1997. – С. 117